

\* પ્રકાશન નં. ૧૫૬ \*

# ઈસ્લામ અને વેપાર

: લેખક :

મવલાના જમીલ અહમદ થાનવી સા.

: ગુજરાતી શુદ્ધીકરણ :

હસન ભડકોદ્રવી

પ્રકાશન વિભાગ



દારુલ ઉલૂમ ભરૂચ-મહમૂદનગર,  
મુ. પો. કંથારીઆ-૩૬૨ ૧૬૨  
તા. જિ. ભરૂચ (Guj.-INDIA)

# ★ અનુક્રમણિકા ★

વિષય

પૃષ્ઠ

વેપારનું હલાલ હોવું	૬
વેપારની ફઝીલત...	૭
વેપાર અદ્વાલ તઆલાનો ફઝલ છે	૮
આ કટોકટીના સંજોગોમાં મુસ્લિમોએ વેપાર કરવો જરૂરી છે...	૧૦
વેપારનો શોખ અને નાહક કમાઈની મનાઈ	૧૨
સાથે અમાનતદાર વેપારી નળીઓની સાથે હશે	૧૪
વેપાર વધુ સારી કમાણી છે	૧૫
વેપાર ઘણી જ પાક કમાણી છે	૧૬
વેપારમાં બચવાપાત્ર બાબતો	૧૬
સાચું બોલનાર વેપારી અર્શના છાયામાં હશે	૧૭
એક ઝમાનામાં રૂપિયા વગર બીજી કોઈ વસ્તુ લાલ આપશે નહિ	૧૮
હલાલ રોઝીની કમાણી ફઝલ છે	૧૯
આજના યુગમાં માલ કુફ્ર માટે લાલ સમાન છે	૨૦
પરહેઝગારી સાથે માલ હાસિલ કરવામાં વાંધો નથી	૨૧
એક ભૂલ	૨૨
વેપાર કરવો હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાબિત છે.	૨૩
વેપાર હઝરત ઝકરિયા (અલૈ.)ની સુન્નત છે	૨૩
વેપાર ખુલફા, સહાબા અને ઉમ્મતના અકાબિરોની સુન્નત છે	૨૩
૧૦ માંથી ૬ ભાગોની રોઝી વેપારમાં છે	૨૪

નીલામનો વેપાર પણ હુઝૂર સદ્લદલાહુ અલચહિ વ	
સદ્લમથી સાબિત છે	૨૪
વગર મૂડીએ વેપાર	૨૭
ખર્ચ ઓછો કરી ખાકી નાણાં વેપારમાં લગાડવાં	૨૭
વેપારમાંથી રૂપિયા ત્યાં સુધી ન ઉપાડે જ્યાં સુધી	
ઘણો નફો ન થઈ જાય	૨૮
પણા મળનારાઓને વેપાર કરવાનો મશવેરો	
આપવો અને માલની મદદ કરતાં કામની મદદ કરવી	
જોઈએ	૨૮
.....વેપાર ઉત્તમ અને સવાલ કિયામતમાં કલંકરૂપ છે	૨૯
વેપારી બિરાદરોએ અબાણ લોકોને માર્ગદર્શન આપવું	
જોઈએ	૨૯
વેપારમાં નરમી કરો	૩૦
નફો મર્યાદિત રાખવો જોઈએ	૩૧
વેપારને પડતો મૂકવો નહિ.....	૩૨
બજારમાં અલ્લાહનો ઝિક કરવાનો સવાબ	૩૩
ભાગીદારીમાં જ્યાં સુધી ખયાનત ન થાય ખૂબ બરકત	
થાય છે	૩૩
વેપાર તે જ કરે જે મસાઈલથી જાણકાર હોય...	૩૪
ફરેબ, મકર અને ઘોઠો દોઝખમાં લઈ જાય છે....	૩૪
જે વેપારી માલની એબ છુપાવે છે તેના પર અદ્લાહનો	
ગઝબ અને ફરિશ્તાઓની લા'નત થાય છે	૩૫
ઓછું તોલવાવાળાઓને અને ઓછું માપવાવાળાઓને	
અઝાબ	૩૫
જે વેપારી પરહેઝગારી અને નેકી કરશે તે ગુનેહગાર નથી	૩૬
કસમ ખાવાથી બરકત રહેતી નથી	૩૭

દુકાળ સમયે અનાજ રોકવાવાળા મલ્લગિન છે ...	૩૭
માલ પાછો લઈ લેવાનો સવાળ ...	૩૮
કર્મ જન્નતથી રોકે છે ...	૩૮
રોઝી મેળવવા માટે વહેલી સવારે નીકળો ...	૩૯
સવારે વહેલું ઊઠવું રિઝૂક વધારે છે ...	૩૯
રોઝી મેળવવામાં ધીરજ રાખો.....	૪૦
ચોરીનો માલ ખરીદનાર ચોર જેટલો જ ગુનેહગાર છે	
હરામ ખાવાવાળો જન્નતમાં જશે નહિ ...	૪૧
ઝકાત ન આપવાથી ગુનાહ ઉપરાંત માલ ખરબાદ થાય છે	૪૨
જે માલ તમારી પાસે ન હોય તેનો વેપાર ન કરો	૪૩
ખરીદેલો માલ કબજામાં આવવા પહેલાં વેચો નહિ	૪૪
હરામ વસ્તુનું વેચવું પણ હરામ અને તેની કિંમત	
પણ હરામ ....	૪૫
વ્યાજનો અઠના ફરજો પણ ઘણો જ સખત છે ...	૪૬
વેપારના ગુનાહોને ખેરાતથી ઘોઈ નાખો ....	૪૬
અર્શના છાયામાં જગ્યા મેળવનાર લોકો ....	૪૭
માલદારે કરજદારને રજળાવવું ઝુલ્મ છે ...	૪૮
હરામ-હલાલની શંકાઓથી ખચનારો મોટો દીનદાર છે	૪૮
.....તો તેને જિહાદનો સવાળ મળશે ...	૪૯
વેપારનો ફરજજો ...	૫૦
વેપારનો દીની અને દુન્યવી ફાયદો ...	૫૨
મુસ્લિમોનો વેપાર કેમ ચાલતો નથી ...	૬૦
ખર્ચ ઓછો કરવાનો ઉપાય ...	૬૬
સૂચનાઓ-હિદાયતો ....	૮૦



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

نَحْمَدُكَ وَنُصَلِّي عَلَى رَسُولِكَ الْكَرِيمِ

વર્તમાન યુગમાં અસુક મુસ્લિમ બિરાદરો વેપાર  
 ચાલે એમ, સન્નતો-હિંદ એટલે હુનર-ઉદ્યોગ અને  
 કરવાને અપમાન અને નોકરીનો ખેડક મોલાદાર  
 સમજી રહ્યા છે. વેપાર, કારીગીરી અથવા તો ખેતીનો  
 વિચાર સુદ્ધાં હૃદયના ખૂણે લાવવાનું પસંદ નથી કરતા. ઘણાં  
 જાડાણથી જોતાં દીન અને દુનિયાની રીતે નોકરીથી વધુ  
 ઉત્તમ વેપાર અને કારીગીરી વગેરે છે. એટલા જ માટે  
 વેપારની હકીકતોથી જાગૃત કરવા માટે મારી કલમ ઉપાડી  
 છે. શરીઅતની દૃષ્ટિએ વેપારની ખરી હકીકતો અને  
 ભલાઈઓ શું છે અને આજે આપણે વેપારથી ખાલી હાથ  
 થઈ પોતાનું, કોમનું, દીન અને દુનિયાનું કેટલું નુકસાન  
 વેડી રહ્યા છીએ, એનો ખરો ચિતાર તે જ માણસ ખેંચી  
 શકશે જેણે પોતાના જીવનનો કોઈ હિસ્સો વેપારી લાઈનમાં  
 લગાવ્યો હોય. અલ્લાહ આપણી સોચ-સમજને ખરી રીતે  
 ઉપયોગી બનાવે, આમીન !

અહંકર :

જમીલ અહમદ (થાનવી)

મુદરિસ : મદ્રસા મઅહિરુલ ઉલૂમ, સહારનપુર

રમઝાનુલ મુબારક ૧૩૫૮ હિ.

હાલ : જામિઅહ અશરફિયહ, લાહોર (પાકિસ્તાન)

# ઇસ્લામ અને વેપાર

## વેપારનું હલાલ હોવું

સૌ પ્રથમ વેપારના હલાલ હોવા ઉપર કુરઆન મજીદની રૌશનીમાં ઠાસ ફલીલો રજૂ કરવામાં આવી રહી છે. અલ્લાહ જલ્લ શાનુહૂનું ફરમાન છે કે,

أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

[અર્થ : અને હલાલ કર્યો છે અલ્લાહ તઆલાએ વેપાર અને હરામ કર્યું છે વ્યાજ.]

ફાયદો : હદીસ શરીફમાં વધુ પ્રમાણમાં એનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે અને વેપારની ફઝીલતોમાં જે આયતો અને હદીસો આગળના પેજોમાં પેશ કરવામાં આવશે. બધી જ આયતો અને હદીસો વેપારના હલાલ હોવાની જ ફલીલો છે.

શૈખ ઇબ્ને હજર (રહ.)એ ખુબારી શરીફની શરહમાં લખ્યું છે કે વેપાર હલાલ છે એ વાત પર ઇસ્લામના સર્વે

માનનારાઓ અને વિદ્વાનો એકમત છે અને આ જ વાત બુદ્ધિમાન્ય પણ છે, કેમ કે મનુષ્યની સામાજિક જરૂરતોનો લગાવ મોટેલાગે જે વસ્તુઓથી હોય છે તે એવા લોકો પાસે હોય છે જે મફત આપવા તૈયાર ન થાય. એટલે ખરીદ-વેચાણનું ઉદાહરણ હોવું જ સામાજિક જરૂરતોને પૂરી પાડવાનું કારણ બનશે અને એ અતિશય જરૂરી છે.

### વેપારની ફઝીલત

(البقرة)      أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ

[અર્થ : અલ્લાહ તઆલાએ વેપાર ઉદાહરણ કર્યો છે.]

કુરઆન મજીદમાં બીજી જગ્યાએ બયાન કરવામાં આવ્યું છે કે :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ  
(البقرة)

[અર્થ : હે મુસલમાનો ! જે પવિત્ર વસ્તુઓ અમે તમને આપી છે તેમાંથી (ચાહો તે) ખાઓ.]

આ આયતમાં વેપાર ઉદાહરણ હોવાનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે અને બીજી આયતમાં પવિત્ર અને સ્વચ્છ રોઝી ખાવાનો હુકમ આપવામાં આવ્યો છે. કારણ કે રોઝી મેહનત વિના મળી શકતી નથી. આ કારણે (ખોરાક) માટે શોધખોળનો હુકમ આપવામાં આવ્યો છે.

હવે આપ પોતે પણ આ નતીજા ઉપર પહોંચી શકો છો કે, વેપારથી જે રોઝી મળી શકે છે તે પણ પવિત્ર છે અને એ જ પવિત્ર રોઝીને શોધવાનો હુકમ આપવામાં આવ્યો છે, તો એનાથી સ્પષ્ટ થયું કે, મુસલમાનોએ વેપાર કરવા કોઈ પણ રીતે સંકોચાવું ન જોઈએ અને દિલ ખોલી વેપારમાં અંપલાવવું જોઈએ.

આજના યુગમાં પણ જો મુસ્લિમ કૌમ પોતાના સંપૂર્ણ ધ્યાનપૂર્વક હલાલ રીતે વેપાર કરવા માંગે તો એના માટે ઘણા માર્ગો ખુલા પડ્યાં છે, પણ ઘણા જ ખેદ થાય છે કે, મુસ્લિમો પોતાની ખૂબીઓ અને કમાલાતને ગેર રીતે વેડફી રહ્યા છે અને પોતે પોતાને નીચ સમજી માયૂસીના માર્ગો અપનાવી રહ્યા છે.

### વેપાર અહલાહ તઆલાનો ફઝલ છે

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَ  
ابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا  
لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ○ (المعة)

[અર્થ : ફરી જ્યારે નમાઝ પૂરી થઈ જાય તો પૃથ્વી પર ફેલાય જાઓ અને અહલાહ તઆલાનો ફઝલ (એટલે રોઝી)ની શોધમાં લાગી જાઓ અને ત્યારે પણ અહલાહ તઆલાને વિશેષ યાદ કરતા રહો, કે જેથી તમે સફળ થાઓ.]

ફાયદો : રોઝી કમાવી જોઈએ. ચાહે તો વેપારના



રસ્તે હોય અથવા હુનર-ઉદ્યોગના રસ્તે અથવા ખેતી અને નોકરીના રસ્તે હોય, એ અલ્લાહનો ફઝલ છે. આ આયતની ઉપરની આયતમાં ફરમાવાયું છે :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ  
الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ  
(الجمعة)

[અર્થ : હે ઈમાનવાળાઓ ! જ્યારે અઝાન દેવામાં આવે જુમ્આના દિવસે તો તમે જલ્દી કરો અલ્લાહની યાદ માટે અને વેપારને તજ દો.]

જુમ્આની અઝાન બાદ વેપારને ખાસ કરી હરામ ઠેરવવામાં આવ્યો અને ફરી આ આયત “ફઝા કુદિય-તિસ્સલાતુ.....” દ્વારા નમાઝ પૂરી થયા પછી આ હુમ્તને ઉઠાવી લઈ વેપાર કરવાની ખુસૂસિયતથી છૂટ આપવામાં આવી અને પછી એમ નથી ફરમાવ્યું કે, “ફઝા કુદિયતિસ્સલાતુ ફન્તશિર ફિલ આદિ વળીઉ” [એટલે કે નમાઝ પૂરી થઈ જાય તો તમે ઝમીન ઉપર ફેલાઈ જાવ અને વેપાર કરો] બલકે “વળતગૂ મિન ફદલિ-હાહિ” [એટલે કે અલ્લાહના ફઝલને તલબ કરો] ફરમાવ્યું. એનો મર્મ એ થયો કે વેપારથી હાસિલ થનાર રિઝક અલ્લાહ તઆલાનો ફઝલ છે. હવે તેને તલબ કરો, પણ સાથે જ અલ્લાહનો ઝિક પણ વધુ પ્રમાણમાં કરતા રહો, કે જેથી બન્ને જગતની કામિયાબી, વેપારને વેગવંત બનાવવાનું અને આખિરતની નજાતનું કારણ બને.

અને આગળ આયત નંબર પાંચમાં વધુ સાફ રીતે ખ્યાન કરવામાં આવ્યું છે કે વેપારથી જે રોઝી હાસિલ થાય તે અદલાહનો ફઝલ છે અને અદલાહ તઆલાનો ફઝલ બરકત, રહમત, ઇઝઝત અને ચેન હાસિલ થવાનો એક રસ્તો છે. એનાથી કોઈ અબાણુ નથી. આ જ ખરેખર વેપારની રોઝી કહેવાય અને જે વેપારથી ચેન નસીબ ન થાય તે વેપાર અદલાહનો ફઝલ ન કહેવાય.

જુઝઆની અઝાન પછી ખાસ રીતે વેપાર ઠેરવવામાં આવ્યો અને નમાઝ પછી એને બાઈઝ અને અદલાહનો ફઝલ કહેવામાં આવ્યો અને ફઘઝા કુદિયતિ-રસલાત ફરમાવી વેપાર-ધંધાની રબ આપવામાં આવી તો આ ઉપરોક્ત આયતથી સાબિત થયું કે વેપાર કરવું અતિશય મહત્વનું કામ છે. મુસ્લિમોએ વેપારના સહીહ રસ્તાઓથી બાણુકાર થવું એ એક અગત્યની વાત છે. એવો વેપાર જેમાં અદલાહનો ફઝલ હોય, તેને બાણુવું તો બહુ જ જરૂરી છે.

આ કટોકટીના સંજોગોમાં મુસ્લિમોએ વેપાર કરવો જરૂરી છે

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا سِطَّعْتُمْ مِّنْ قُوَّةٍ وَمِنْ  
رِّبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ  
(الانفال)

અર્થ : અને (હે મુસ્લિમો) એ કાફિરોના મુકાબલા

માટે તમારાથી બને તેટલું બળ અને પાળેલા ઘોડાઓથી તૈયારી રાખો કે તે વડે અલ્લાહના દુશ્મનો તેમજ તમારા દુશ્મનોને ડરાવો.]

[આખી મુસ્લિમ કૌમને જંગ અને જિહાદની જરૂરતોનો સામાન હાસિલ કરી તૈયાર રાખવાનો હુકમ આપવામાં આવ્યો છે અને સચોટ રીતે બતાવવામાં પણ આવ્યું કે, દુશ્મન પર આ રીતે જ રોબ રહેશે. લડાઈનો સામાન સુધ્ધાં મોટી અને મહત્વની તાકાત છે.....

આજના ઝમાનામાં તો આ પુરવાર થાય છે કે દુનિયાની કોઈ પણ કૌમ તાકાતવાળી જ્યારે બની તો એનું મુખ્ય કારણ વેપાર જ હશે અને વેપારથી જ દુનિયામાં જોઈતી મજબૂતી પૈદા કરી દુનિયાની દરેક કૌમના મુકાબલા માટે તૈયાર થઈ બીજા દેશો સાથે 'અંપલાવવું' શરૂ કર્યું...]

અંગ્રેજના હાથમાં હિન્દુસ્તાન વેપારના જ રસ્તે આવ્યું. મિસર, ઈરાન, ઈરાક, શામ ઉપર જે કબજો કરવામાં આવ્યો એના ઊંડાણમાં જોતાં આ જ ખરેખર સાબિત થાય છે કે આ બધી કામિયાબી વેપારના જ રસ્તે હાસિલ થઈ અને એની અસરોથી મુસ્લિમ કૌમને જે સહેલું પડ્યું તેની ખોટ આજ સુધી પુરાઈ નથી. મુસ્લિમોમાં વેપારના રસ્તે દરેક ક્ષેત્રે જે કમી છે એ કમીઓને લઈ મુસ્લિમોનો જે શોખ હતો તે નષ્ટ થઈ ગયો અને બીજી કૌમોના જિલ્લોમાંથી ખોદી દૂર થઈ ગયો.

કૌમોની સમૃદ્ધિ તથા ઉત્થાન માટે અને જંગની હાલતમાં મુકાબલા માટે મુસ્લિમોએ દુનિયાની વેપારી મંડળીઓ

પર કબજો કરવો એ જ મોટી તાકાત છે, કૌમોની આર્થિક સ્થિતિ સુધારવા માટે વેપાર અને બીજા રસ્તાઓ અપનાવવા એ અગત્યની અને ઘણી જ જરૂરી વાત છે.

આજે જે કૌમમાં વેપાર નથી અથવા જે કૌમ વેપાર માટે કોશિશ નથી કરતી તે ગુલામીની જિંદગી પ્રમાણે જ પોતાનું જીવન ગુજારી રહી છે. તે દેશ વેપારની બરકતોથી મહંમ છે. તે સવાર નહિ તો સાંજે હલાકતની ખાડીમાં પડનાર છે. એટલા જ માટે ઈસ્લામે ઘણા જ ભારપૂર્વક વારંવાર વેપારની ફીઝતો અને બરકતો અને હુનરના ફાયદાઓ સંભળાવી જાગૃત કર્યા છે.

## વેપારનો શોખ અને નાહક કમાઈની

### મનાઈ

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ  
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ قَف (النساء)

[અર્થ : હે ઈમાનવાળાઓ ! પરસ્પર એક બીજાને માલ નાહક ખાઈ ન જાઓ; પરંતુ એક બીજાની ખૂશીથી વેપાર (વગેરે) થાય (તો વાંધો નથી.) ]

અલ્લાહના આ ફરમાનમાં વેપારથી મળનાર રોઝીને ઢરેકે ઢરેક ખોટા રસ્તાથી મળનાર રોઝીના મુકાબલામાં



કરવામાં આવી છે અને ખરાબ રસ્તાનો મુકાબલો કરનાર હક અને લલાઇ સિવાય કહું નથી. એના જ લીધે આ ઉપરોક્ત આયતમાં વેપારથી હાસિલ કરેલ માલ-અસબાબને હક અને લલાઇથી ભરપૂર કહેવામાં આવ્યો, જે વેપારની ફઝીલતની મોટી દલીલ છે અને વેપાર ખીજા આવકોના રસ્તાથી ઘણો સારો સાબિત થઈ રહ્યો છે. એનાથી ગાફિલ રહેવું હક અને જૈરના રસ્તાથી ગાફિલ રહેવું ગણાશે.

رَبُّكُمُ الَّذِي يُرِيكُمُ الْفُلْكَ فِي الْبَحْرِ  
لِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ ۗ

(જી.સ્રાઈલ)

لِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ ۗ

[અર્થ : તમારો પરવરદિગાર એવો (ઉપકાર કર્તા) છે જે તમારા માટે સમુદ્રમાં વહાણ ચલાવે છે, કે જેથી તમે તેના ફઝલ (રોઝી)ની શોધ કરો.]

આ ફરમાનથી આ જ સ્પષ્ટ થાય છે કે વેપાર કરો. દરિયામાં સફર કરવાનો હેતુ વેપાર વગર ખીજો કોઈ ધંધો હોઈ શકતો નથી અને ભર દરિયામાં સ્ટીમરો ચલાવવી એ સ્પષ્ટ રીતે બતાવી રહ્યું છે કે આ કાયદે એટલું બધું શ્રેષ્ઠ છે કે, આ વેપાર જેવા કામો માટે આટલો મોટો ઝરીઓ બનાવ્યો અને બનાવી રહ્યો છે. આ વેપારના સામાન પૈદા કરવાને એહસાને અઝીમ ફરમાવ્યું અને એહસાન ઘણી મોટી નેઅમત માટે બતાવવામાં આવ્યું એ મહાન નેઅમત છે અને જે ફાયદા અને વિચારો માટે આ ઝરીઓ હશે તે હકથી વધુ મોટી નેઅમત બનશે. આ જ કારણે વેપારથી હાસિલ થયેલ રોઝીને અલ્લાહના ફઝલમાંથી એક ફઝલ ગણવામાં આવ્યો અને એ મહાન નેઅમત હોઈ, જાહેરી

રીતે એની મહત્વતાથી જાણકાર બનાવ્યા. આ ઉચ્ચ અને મહત્વની નેઅમતોથી મુખ ફેરવવું ઘણી બઢનસીબીની વાત છે.

સાચો અમાનતદાર વેપારી નખીઓની સાથે હશે

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى  
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْآمِنُ مَعَ  
النَّيِّبِ وَالصِّدِّيقِ وَالشَّهَدَاءِ

[અર્થ : હઝરત અબૂ સઈદ (રઠિ.)થી રિવાયત છે કે રસૂલુ-લ્લાહ સહુસહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે સાચું બોલવા-વાળો અમાનતદાર વેપારી (ક્રિયામતમાં) પયગમ્બરો, વલીઓ તથા શહીદોની સાથે હશે. —તિરમિઝી, દારમી, દાર કુતની]

જે વેપારના માટે બીજી કોઈ આયત, હદીસ ન હોત તો ફક્ત આ હદીસ વેપાર માટે પૂરતી હતી. મુસલમાનો આપ પોતે દિલની આંખોથી વિચારો અને જુઓ કે વેપારની કેટલી ફઝીલત છે. જે દરબજની તમન્નામાં વરસો-વરસની મહેનતો, રિયાઝતો, ઈબાદતો અને ઝુલ્મ કરવામાં આવે છે, છતાં શક રહી જાય છે કે આ દરબજે મળશે કે નહિ, તેવા દરબજો વેપારમાં સાચું બોલી અને અમાનત-દારીથી મળી જતા હોય છે. વિચારો ! વેપારથી દીન પણ મળે છે અને હલાલ રીતે દુનિયા પણ. ઉપરાંત, નખીઓનો સાથ પણ ક્રિયામતમાં મળશે.

એટલા જ માટે દરેક માણસે એક હઠ સુધી વેપારનો રસ્તો અપનાવવો જોઈએ અને એમાં સ્પષ્ટ રીતે ઈમાનદારી અને કથાનતદારીથી કામ કરવું જોઈએ. બનવા જોગ છે કે આખિરતમાં નબતતનું કારણ બની દરજાતે અઝીમનો હકદાર બને, જેનું બીજા રસ્તાઓથી હાસિલ થવું મુશ્કેલ અને આ રસ્તાથી સરળ છે.

### વેપાર વધુ સારી કમાણી છે

قَالَ سَأَلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
عَنْ أَفْضَلِ الْكَسَبِ فَقَالَ بَيْعٌ مَبْرُورٌ وَعَمَلُ  
الرَّحْبِلِ بِيَدٍ -

[અર્થ : રસૂલુલ્લાહ સહુલ્લાહુ અલયહિ વ સહુમથી પૂછવામાં આવ્યું કે સૌથી અફઝલ મહત્વની કમાણી શું છે ? ફરમાવ્યું કે “વેપાર” જે શરીઅતના “ધારા-ધોરણ” પ્રમાણે હોય અને મનુષ્યના પોતાના હાથથી કામ કરવું, એટલે કે “કારીગીરી.”]

આ હદીસમાં હરામ કમાણીનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો નથી અને એવી દરેક કમાણી ખરેખર કમાણી કહેવડાવવાની હકદાર પણ નથી અને હલાલ કમાણીમાંથી ખેતીની દરેક વસ્તુને સઠકાના શબ્દથી ઉચ્ચારવામાં આવી છે અને એની પણ ઘણી જ મહત્વતા છે. નોકરીઓ, મજૂરીઓ પણ હલાલ કમાણી છે; પરંતુ એથી ખરકતવંત હીન અને દુનિયામાં વેપાર અને હાથનો હુનર-ઉદ્યોગ છે. શરત માત્ર આ છે કે બંને શરીઅતના “ધારા-ધોરણ” પ્રમાણે જ હોય.

આ મહાન બરકતોથી મુખ ફેરવવું બદનસીબી છે.

વેપાર ઘણી જ પાક કમાણી છે

عَنْ رَافِعِ ابْنِ خَدِيجَةَ قَالَ قِيلَ يَا رَسُولَ  
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ طَيِّبٌ  
لَعَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٌ ط

[અર્થ : રસૂલુલ્લાહ સહુદ્ધાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી પૂછવામાં આવ્યું કે કેવી કમાણી વધુ પાક છે. ફરમાવ્યું... માણસના પોતાના હાથનું કામ અને ફરી તે વેપાર જે નેકીના સાથે હોય, એટલે શરીરતના પ્રમાણે જ હોય.]

વેપારમાં બચવાપાત્ર બાબતો।

عَنْ مَعَاذِ بْنِ جَبَلٍ (رَضِيَ) قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى  
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ أَطْيَبَ الْكَسْبِ كَسْبُ التَّجَارِ الَّذِينَ  
إِذَا حَدَّثُوا لَمْ يَكْذِبُوا وَإِذَا أُتِيبُوا لَمْ يَخُونُوا وَإِذَا  
وَعَدُوا لَمْ يَخْلَفُوا وَإِذَا اشْتَرَوْا لَمْ يَذُمَّوا وَإِذَا بَاعُوا  
لَمْ يَمْدَحُوا وَإِذَا كَانَ عَلَيْهِمْ لَمْ يَطْلُوا وَإِذَا كَانَ لَهُمْ  
لَمْ يُصَرُّوا ط



[અર્થ : હઝરત મઆઝ બિન જબલ (રહિ.)થી રિવાયત છે કે, રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે સૌથી પાક કમાણી તે વેપારીઓની છે, જે વાતો કરતી વખતે જૂઠું નથી બોલતા. જ્યારે એમની પાસે અમાનત મૂકવામાં આવે છે તો ખયાનત નથી કરતા, જ્યારે વાયદો કરે છે તો પૂરો કરે છે, જ્યારે માલ ખરીદી કરે છે તો ગુરામ નથી કરતા, જ્યારે વેચાણ કરે છે તો (નકામી) તારીફ નથી કરતા, જ્યારે એમના શિરે કોઇનું કરઝ હોય છે તો ટાલમટોલ-આનાકાની નથી કરતા અને જ્યારે એમના લેણાં કોઇની પાસે હોય છે તો એને તંગ નથી કરતા.  
-ખયહકી]

સાચું બોલનાર વેપારી અર્શના છાયામાં હશે

رَوَى عَنْ أَنَسٍ (رَضِيَ) قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ  
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ تَحْتَ ظِلِّ  
الْعَرْشِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ -

[અર્થ : હઝરત અનસ (રહિ.)થી રિવાયત છે કે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે સત્ય બોલનાર વેપારી કિયામતના દિવસે અર્શના છાંયડા નીચે હશે.  
-ઈસ્હકાની]

કિયામતના દિવસે જ્યારે સૌ માણસોને ઉઠાવવામાં આવશે, સૂર્ય ઘણો જ પાસે હશે, ધરતી ચટ્યલ મેદાન રીતે

તપતી હશે, પરસેવો ૭૦-૭૦ હાથ ઝમીનમાં ઊતરી ગયો હશે અને ધરતીના ઉપર આપણા કૃત્યો પ્રમાણે પગોની ઘૂંટીઓ, ઘૂંટણો અને પાંસળીઓ અને મોઢાં સુધી હશે. આ લયાનક વખતમાં આ નેક વેપારીઓ પર અર્શે ઈલાહીનો છાંયડો હશે.

મુસલમાનો ! કેટલી ઉચ્ચ કક્ષાની આ વાતો છે. અલ્લાહ આપણી સમજને ઊંચી બનાવે. કેવું સારું થાય કે આપણે પણ આ વેપારી જેવા બની જઈએ, જે ઉપરોક્ત અઝાબથી બચી જશે.

એક ઝમાનામાં રૂપિયા વગર બીજી કોઈ વસ્તુ

લાભ આપશે નહિ

ખાસ

અબૂબક્રે બિન અબી (રદિ.)થી રિવાયત છે કે મિકદામ બિન મઅદી કરબની એક નોકરાણી દૂધનું વેચાણ કરતી હતી અને હઝરત મિકદામ એની કિંમત લઈ લેતા હતા. આપથી કહેવામાં આવ્યું કે સુબહાનલ્લાહ કે તમે દૂધનું વેચાણ કરી પૈસા લો છો ? ફરમાવ્યું, હા. અને એમાં કોઈ વાંધો નથી. મેં પોતે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાંભળ્યું છે કે આપ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ફરમાવતા હતા—

لَيَأْتِيَنَّ عَلَى النَّاسِ زَمَنٌ لَا يَنْفَعُ فِيهِ إِلَّا الدِّينَارُ

وَالذَّرْهُمُّ (ادهم)

[અર્થ : મનુષ્ય ઉપર એક જમાનો એવો આવશે જેમાં  
હિરહમ અને દીનાર જ ફાયદો આપશે. -અહહમ]

મતલબ આ છે કે એક વખત એવો આવનાર છે કે  
માણસ સામેવાળાનાં કમાલાત (દીનદારી અને ઈદમી  
હકીકતો)ને ન પૂછશે, પરંતુ એવા માણસોના પાછળ વળગી  
જશે જે માલદાર અને કસવાળો હોય. એટલા જ માટે  
મુસલમાનોએ રૂપિયા અને ધનદોલત સહીહ રીતે  
કમાવવાં અને રાખવાં જ રહ્યાં. એ જ રૂપિયા અને માલે  
ઝરથી જ મુસ્લિમ કૌમના દીનનું રક્ષણ થઈ શકશે અને  
ઈસ્લામ અને મુસ્લિમોને કાફિરોના ઘોઝા અને માલો-ઝરથી  
બચાવી શકાશે, પરંતુ અફસોસજનક વાત છે કે આજે  
પોતે જે મુસ્લિમો પૈસાદાર છે તેની આ હાલત છે કે સામે  
મુસ્લિમોને અને ખાસ કરી ઈસ્લામના માર્ગદર્શકોને એક  
ફૂતરાની નઝરથી જોઈ રહ્યા છે, એ રૂપિયા-પૈસા તો આજે  
છે અને આવતી કાલે નથી. આ દોલત કોઈની થઈ નથી  
અને થવાની પણ નથી.

હલાલ રોઝીની કમાણી ફર્ઝ છે الحلال

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ (رَضِيَ) قَالَ قَالَ  
رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ طَلَبُ كَسْبِ  
الْحَلَالِ فَرِيضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيضَةِ -

[અર્થ : હઝરત અબ્દુલ્લાહ ઇબ્ને મસઉદ (રહિ.)થી

રિવાયત છે કે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે હલાલ કમાણીની શોધ કરવી પણ દીની ફરાઈઝ પૈકીનો એક ફર્જ છે. —બયહકી]

મતલબ આ છે કે જે માણસને પોતાના અને પોતાના બાલ-બચ્ચાંઓના ભરણુ-પોષણ માટે માલ-અસબાબની જરૂર હોય, એ માણસ પર ફર્જ છે કે, હલાલ કમાણીનો રસ્તો શોધી કાઢે અને જેનું ભરણુ-પોષણ બીજાઓના શિરે છે એના પર ફર્જ નથી અને આ ફર્જ નમાઝ, રોઝા વગેરેના પછીના ઠરબામાં છે. કેમકે વેપાર હલાલ રોઝીનો એક રસ્તો છે. એટલા માટે જો કોઈ કમાણીના બીજા રસ્તા ન હોય તો વેપાર ફર્જ થઈ જશે.

### આજના યુગમાં માલ કુફ્ર માટે ઢાલ સમાન છે

હઝરત સુફ્યાન (સૌરી)થી રિવાયત છે કે, ફરમાવ્યું : ભુતકાળમાં માલને મકરૂહ (ના પસંદ) સમજવામાં આવતો હતો અને વર્તમાનકાળમાં માલ મુસલમાનો માટે ઢાલ છે અને ફરમાવ્યું : જો આ માલ ન હોત તો બાદશાહો આપણી સાથે રૂમાલ પ્રમાણે વર્તાવ કરત (જેવી રીતે રૂમાલથી હાથ સાફ કરી રૂમાલ ફેંકી દે છે).

અને ફરમાવ્યું કે જેની પાસે માલમાંથી કાંઈક હોય તો તે તેને સાચવીને રાખે, કારણ કે આ એવો ઝમાનો છે કે જો એ મોહતાજ થઈ ગયો તો સર્વ પ્રથમ પોતાનો દીન ત્યજી દેશે અને ફરમાવ્યું કે હલાલ માલમાં ઈસરાફ (કુઝૂલખર્ચી)ની શુંબઈશ નથી.

(રવાહુ ફી શર્હિસ્સુન્નહ, મિશકાત)



એટલે કે હલાલ માલ તો એમ જ ઓછો હોય છે, ન એમાં કુઝૂલખર્ચી કરવાની ગુનાઈશ છે અને કુઝૂલખર્ચી કરવી પણ ન જોઈએ કે જેથી ફરી હરામ માલની ઝડપ પેશ આવે. એટલે કે હદથી વધારે ખર્ચ ન કરવો જોઈએ. (મિર્કાત)

### પરહેઝગારી સાથે માલ હાસિલ કરવામાં વાંધો નથી

عَنْ رَجُلٍ عَنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ كُنَّا فِي مَجْلِسٍ فَطَلَعَ عَلَيْنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَعَلَى رَأْسِهِ أَثْرُمَاءٌ فَقُلْنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ نَرَاكَ طَيِّبَ النَّفْسِ قَالَ أَجَلُ قَالَ ثُمَّ خَاضَ الْقَوْمُ فِي ذِكْرِ الْغِنَى فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا بَأْسَ بِالْغِنَى لِمَنِ اتَّقَى اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ وَالصِّحَّةُ لِمَنِ اتَّقَى خَيْرٌ مِنَ الْغِنَى وَطَيِّبُ النَّفْسِ مِنَ التَّعِيمِ

[અર્થ : એક સહાબીથી રિવાયત છે કે અમે એક મજલિસમાં હતા કે હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ તશરીફ લાવ્યા અને તે વેળા આપના માથા મુખારક ઉપર પાણીની અસર જણાઈ. અમે અરજ કરી કે, યા રસૂલલ્લાહ ! સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ અમે આપને આનંદિત

જોઈએ છીએ. આપે ફરમાવ્યું : હા, ત્યાર બાદ હાજર-જનોએ માલહારી અંગે ચર્ચા શરૂ કરી તો આપ સદ્દહ્યાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે જે અલ્લાહ તઆલાથી ડરતો રહેતો હોય, તેના માટે માલહારી ખુરી વસ્તુ નથી અને તાંદુરસ્તી અલ્લાહ તઆલાથી ડરનાર માટે માલહારીથી પણ બેહતર છે અને દિલોનું ખુશ થવું આ પણ નેઅમતો-માંથી છે.]

### એક બૂલ

મોટાભાગે લોકો માલને ફરેક રીતે ખૂરો બતાવે છે, પરંતુ આ હદીસોથી અને બીજી અનેક આયતો તથા હદીસોથી સાફ તરી આવે છે કે, માલ ખૂરી વસ્તુ નથી જ; બલકે તે માલ ખૂરો છે કે જેને લઈ હકતઆલાથી ગફલત પૈદા થાય. માલના શરઈ હક્કો-અકાત, સદકએ ફિત્ર અને ખૈર-ખૈરાત અઠા કરવામાં ન આવે. ગરીબો તથા ઈસ્લામી કાર્યોમાં ન વપરાય, બલકે ગુનાહો અને અર્થ વિહોણા કામોમાં ઉડાવવામાં આવે અને માલની મુહબ્બતને અલ્લાહ અને રસૂલુલ્લાહ સદ્દહ્યાહુ અલયહિ વ સલ્લમ તથા દીનના અહકામોથી વધુ ગણવામાં આવે તો આવા સમયે એ માલ વખાલે જાન બની જાય છે, પણ પોતાની અફરતોને ખૂરી કરવા તથા ઈસ્લામ અને સગાસનેહીઓની મદદ કરવા માલ કમાવવું કોઈ રીતે ખૂરું નથી; બલકે એ તો એક ઈખાલત છે અને આ રીતે માલ દીનનો રક્ષક બને છે, ઈસ્લામ અને ઈસ્લામિયતને મદદગાર બને છે અને વેપાર એ ઈખાલત માટે કારણરૂપ છે, એટલે વેપાર એ નિચ્યતે કરવું પણ એક ઈખાલત અને સવાબનું કારણ છે.

## વેપાર કરવો હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાબિત છે

નુખુન્વત પહેલાં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે હઝરતે ખદીજતુલકુદરા (રઠિ.) સાથે ભાગીદારીમાં વેપાર કર્યો હતો. આથી સાબિત થયું કે વેપાર કરવું હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાબિત છે.

## વેપાર હઝરત ઝકરિયા (અલૈ.)ની સુન્નત છે

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ (رَضِيَ) رَفَعَهُ قَالَ كَانَ زَكَرِيَّا حَاجًّا

[અર્થ : હઝરત અબૂ હુરયરહ (રઠિ.)થી હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઇર્શાદ રિવાયત છે કે, હઝરત ઝકરિયા (અલૈ.) મોટા વેપારી હતા.]

## વેપાર ખુલફા, સહાબા અને ઉમ્મતના અકાબિરોની સુન્નત છે

હઝરત અબૂબકર સિદીક (રઠિ.) વેપારી હતા. હઝરત ઉમર ફારૂક (રઠિ.) જ્યારે ખલીફા બન્યા તો એક તકરીરમાં ફરમાવ્યું, લોકો ! તમને ખબર છે કે હું એક વેપારી હતો અને વેપાર દ્વારા જ પોતાની અને પોતાના બાલ-બચ્ચાં-ઓની પરવારિશ કરતો હતો. હઝરત ઉસ્માન (રઠિ.) એક મહાન વેપારી હતા અને મોટા ધનવાન હતા. અહિંયા સુધી કે આપનો લકબ ઉસ્માને ગની હતો. હઝરત ઝુબૈર (રઠિ.)

ઘણા મોટા વેપારી હતા. હંઝરત અબ્બાસ અને હંઝરત તલહા (રહિ.) પણ મોટા વેપારીઓ હતા અને વેપારને લઈ મોટી દોલતના માલિક હતા અને હંઝરત અબ્દુર્હમાન ઇબ્ને ઔફ (રહિ.) પણ ઘણા જ માલદાર હતા અને આ સજ્જનોએ ઘણા ઘણા માલ ઇસ્લામની ખિદમત અર્થે ખર્ચ કર્યો, જેનું હદીસની કિતાબોમાં વિસ્તારપૂર્વક વર્ણન કરાયું છે.

હંઝરત ઈમામ અબૂ હનીફા (રહ.) કાપડનો વેપાર કરતા અને એની આવકથી ઉલમા તથા પોતાના શાગિર્દોની મદદ કરમાવતા. એ વિના પણ ખીજા અનેક ખુરુર્ગોએ વેપાર કર્યો છે.

### ૧૦માંથી ૯ ભાગોની રોઝી વેપારમાં છે

عَنْ نَعِيمِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ الْأَزْدِيِّ وَيَحْيَى بْنِ جَابِرِ الطَّائِيِّ مُرْسَلًا سَعَةً أَعْشَارِ الرِّزْقِ فِي التِّجَارَةِ

[અર્થ : નઈમ ઇબ્ને અબ્દુર્હમાન અઝદી અને યહ્યા ઇબ્ને જાબિર તાઈથી મુસલન રિવાયત છે કે, દસ ભાગો-માંથી નવ ભાગની (મુસલમાનોની) રોઝી વેપારમાં છે.]

ઘણા જ દુઃખ સાથે કહેવું પડે છે કે, આપણે આપણી કૌમ માટે રોઝીના રોઢણાં રડવા કરતાં તે માર્ગો અપનાવતા નથી જેમાં રોઝીની આવશ્યકતા છે.

નીલામનો વેપાર પણ હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ  
અલયહિ વ સલ્લમથી સાબિત છે



عَنْ أَنَسٍ (رَضِيَ) إِنَّ رَجُلًا مِّنَ الْأَنْصَارِ أَتَى النَّبِيَّ  
 صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَأَلَهُ فَقَالَ أَمَا فِي بَيْتِكَ شَيْءٌ  
 قَالَ بَلَى جِلْسٌ نَّلبَسُ بَعْضُهُ وَنَبْطُ بَعْضُهُ وَنَعْبُ  
 نَشْرَبُ فِيهِ مِنَ الْمَاءِ قَالَ أَرَيْتَنِي بِهِمَا فَأَخَذَ هُمَا  
 رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِيَدِهِ وَقَالَ مَنْ  
 يَشْتَرِي مِنِّي هَذَيْنِ قَالَ رَجُلٌ أَنَا أَخُذُ هُمَا بِدِرْهِمٍ  
 قَالَ رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ يَزِيدُ بِدِرْهِمٍ مَرَّتَيْنِ  
 أَوْ ثَلَاثًا قَالَ رَجُلٌ أَنَا أَخُذُ هُمَا بِدِرْهِمَيْنِ فَأَعْطَا  
 هُمَا آيَاةَ وَآخَذَ الدِّرْهَمَيْنِ فَأَعْطَاهُمَا الْأَنْصَارِي وَقَالَ  
 اشْتَرِ بِأَحَدِهِمَا طَعَامًا فَأَنْبَذَهُ إِلَى أَهْلِكَ وَاشْتَرِ  
 بِالْآخَرِ قَدُومًا فَأَتَيْتَنِي بِهِ فَأَتَاهُ بِهِ فَشَدَّ فِيهِ رَسُولُ  
 اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عُودًا بِيَدِهِ ثُمَّ قَالَ إِذْهَبْ  
 فَاحْتَطِبْ وَبِعْ وَلَا أَرَيْتَكَ خَمْسَةَ عَشَرَ يَوْمًا نَفَعَلْ  
 فَجَاءَ وَقَدْ أَصَابَ عَشْرَةَ دَرَاهِمَ فَاشْتَرَى بِبَعْضِهَا  
 ثَوْبًا وَبِبَعْضِهَا طَعَامًا فَقَالَ لَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
 وَسَلَّمَ هَذَا خَيْرٌ لَّكَ مِنْ أَرْتَجِيئُ الْمَسْئَلَةَ ذَكَتْ فِي  
 وَجْهِكَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ -

[અર્થ : અન્સારમાંનો એક શખ્સ હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમની ખિદમતમાં આવ્યો અને કોઈ વસ્તુ માંગી, હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું : શું તારા ઘરમાં કશું નથી ? અરજ કરી : હા, એક ટાટનો ટૂકડો છે, જેનો થોડો ભાગ અમે ઓઢીએ છીએ અને થોડો ભાગ પાથરીએ છીએ અને એક પવાલું છે, જેમાં પાણી પીએ છીએ. આપે ફરમાવ્યું : જાવ બન્ને લઈ આવો. હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે બન્નેને પોતાના હાથોમાં લઈ ફરમાવ્યું : આ બન્નેને મારાથી કોણ ખરીદે છે ? એક માણસે કહ્યું : હું એક દિહ્મમાં લઉં છું. આપે ફરમાવ્યું : આથી આગળ કોણ વધે છે, બે-ત્રણવાર આમ કહેતાં એક બીજાએ બે દિહ્મમાં લેવાની સંમતિ દર્શાવી તો આપે તેને આપી દીધી અને બે દિહ્મ લઈ લીધા અને તે અન્સારીને આપીને ફરમાવ્યું કે એક દિહ્મનું તો અનાજ લઈ ઘરે આપો અને બીજાની એક કુહાડી ખરીદી મારી પાસે આવો. તે કુહાડી લઈ આવ્યા તો આપે પોતાના હાથે તેમાં હાથો નાખીને ફરમાવ્યું : જાવ, આ કુહાડીથી લાકડાં કાપી લાવી તેનો વેપાર કરો અને ૧૫ દિવસ સુધી હું તમને ન ભેઉં. તેમણે આમ જ કયું અને જ્યારે આવ્યા તો ૧૦ દિહ્મ જમા કરી ચૂક્યા હતા. જેનાથી કંઈક કપડાં-કંઈક અનાજ વિગેરે ખરીદ્યું. હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે તમારા માટે આ એથી બેહતર છે કે કિયામતના દિવસે તમારા ચહેરા પર લીખ માંગવાનું નિશાન હોય.

—નસાઈ, તિરમિઝી, અબૂ દાવૂદ]

## વગર મૂડીએ વેપાર

આપણે સામાન્ય રીતે આમ વિચારતા હોઈએ છીએ કે વેપાર માટે મૂડીની જરૂરત હોય છે. વગર પૈસે વેપાર નથી કરી શકતા. ઉપરોક્ત હદીસમાં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલ્લયહિ વ સલ્લમના અમલથી આ સબક મળે છે કે વગર પૈસે અને વગર મૂડીએ પણ વેપાર થઈ શકે છે. એટલે રૂપિયા કર્ઝ લેવા કે જમા કર્યાની રાહ જોવાની જરૂરત નથી. આપણા ઘરની આપણા તાબાની કોઈ વસ્તુ વેચી નાનોસૂનો વેપાર શરૂ કરી દેવો જોઈએ. સૌ પ્રથમ ઘરની તે જ વસ્તુને વેચો જે જરૂરતથી વધુ હોય, ભલે તે તૂટી-ફૂટી કેમ ન હોય. એ જ વેચી પૈસા એકત્ર કરી લેવા જોઈએ અને જો સંજોગવશાત્ એવી ચીજો ન હોય અને જરૂરતની વસ્તુઓ જ હોય તો એવી વસ્તુઓ જેના વગર કામ ચાલી શકે તેવી હોય તેને જ વેચી કામ શરૂ કરવું જોઈએ. મારા મતે વેપાર માટે મોટી મૂડીની રાહ જોવી ભૂલ ભરેલું છે. થોડેથી આગળ વધવાનો પ્રયત્ન કરવો જોઈએ.

## ખર્ચ ઓછો કરી બાકી નાણાં વેપારમાં લગાડવા

હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલ્લયહિ વ સલ્લમે બન્ને કિલ્મ અન્સારીને ઘર ખર્ચ માટે નથી આપ્યા, પરંતુ એક કિલ્મ ખર્ચ માટે આપ્યો અને બીજો વેપાર માટે. આથી સ્પષ્ટ થયું કે ઓછો ખર્ચ કરી પૈસા બચાવી બાકીનો નફો વેપારની મૂડીમાં ઉમેરતા રહેવું જોઈએ, એટલા જ માટે ૧૫ દિવસ એ સહાબીને આવવા સુદાની ના પાડી કે



ખંતથી લાગી ધંધો કરે અને આટલા દિવસો એક જ દિહમ ઉપર જ ગુજર કરવા તરફ ઈશારો કર્યો અને તેમણે તેમ જ કરી ખતાવ્યું કે ૧૫ દિવસ માત્ર એક જ દિહમ ઉપર ગુજારો કર્યો.

વેપારમાંથી રૂપિયા ત્યાં સુધી ન ઉપાડે જ્યાં સુધી ઘણો નફો ન થઈ જાય

હુઝૂર સદ્દલાહુ અલયહિ વ સદ્દમે ઉપરોક્ત સહાબીને ૧૫ દિવસ સુધી આવવાની ના પાડી હતી કે જેથી એટલા દિવસો સુધી એમાંથી કાંઈ ઉપાડ ન થાય અને જ્યારે મૂડીથી ૧૦ ઘણો નફો વધી ગયો ત્યારે ઉપાડ કરવાની રજા આપવામાં આવી. એટલે કુહાડી પણ ખાકી રહી અને ૧૫ દિવસ માત્ર એક જ દિહમથી ગુજરાન કરી ખચત કરી. આપણે આ જ તરીકા ઉપર અમલ કરવો આવશ્યક છે.

આપણા મળનારાઓને વેપાર કરવાનો મશવેરો આપવો અને માલની મદદ કરતાં કામની મદદ કરવી જોઈએ

કારણ કે હુઝૂર સદ્દલાહુ અલયહિ વ સદ્દમે મજૂર અન્સારીને નાણાંની રોકડ કે કર્ઝથી મદદ નથી કરી, બલકે કામ કરવાની તરફ આકર્ષી દોરવાણી આપી અને કામ શરૂ કરાવી દીધું. આ જ આપણા માટે ઈબ્રતનો સબક છે, બલકે



સુન્નત છે. કારણ કે જો રોકડ મદદ ફરમાવત તો તે કામ કરવા ઉપર તૈયાર ન થત અને કામ શરૂ કરાવ્યા વિના કામમાં લાગવાની હિમ્મત કદી ન કરત.

દોસ્તો, સગાં-સનેહીઓ તથા હાકેમોથી માંગવા

કરતાં તો વેપાર ઉત્તમ છે અને સવાલ

ક્રિયામતમાં કલંકરૂપ છે

હુઝૂર સદ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના આખરી શબ્દો જુઓ, કેવા દયા અને બરકતથી ભરપૂર છે કે, વેપાર સવાલ કરવાથી બેહતર છે. કેવું સરસ થાય કે આપણે એના ઉપર અમલ કરીએ. અત્રે તો સવાલ હુઝૂર સદ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી હતો, રૂડાની બાપથી હતો, બાદશાહથી હતો, ઘણા જ કૃપાળુથી હતો અને મહાન સખીથી હતો, પરંતુ અત્રે પણ વેપાર-ઉદ્યોગને સારો ફરમાવવામાં આવ્યો.

વેપારી બિરાદરોએ અબ્બાણ લોકોને માર્ગદર્શન

આપવું જોઈએ

કેમકે આ સહાબી વેપાર-ધંધાના જાણકાર ન હતા તો આપ સદ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે એમને ફક્ત મૌખિક રીતે વેપાર કરવાનું જ કહ્યું નહીં, બલકે પોતે અમલ કરીને બતાવ્યો, કામ કરાવ્યું અને કામે લગાવ્યો. આશા છે કે સર્વે મુસલમાનો વેપારથી અબ્બાણ લાઈઓને આવી જ રીતે કામમાં લગાવશે, ખાસ કરી પોતાની ઔદાહને, દોસ્તોને, મળવાવાળાઓને તથા બિરાદરીના લોકોને.

## વેપારમાં નરમી કરે।

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ (رَضِيَ) أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى  
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ رَحِمَ اللَّهُ عَبْدًا سَخَا إِذَا أَبَاعَ  
سَخَا إِذَا اشْتَرَى سَخَا إِذَا اقْتَضَى -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે અલ્લાહ તઆલા રહમ કરે છે તે ખંદા ઉપર જે વેપાર કરતી વખતે નરમીથી પેશ આવે છે. તેમજ જે ખરીદતી વખતે તથા ઉધરાણી વેળા નરમીથી વર્તે છે.]

એવી જ રીતે તિમિઝી શરીફમાં હઝરત અબૂ હુરયરહ (રઠિ.)થી રિવાયત છે કે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, અલ્લાહ તઆલા તે ખંદાને મહબૂબ રાખે છે જે વેપાર કરતી વખતે, ખરીદી કરતી વખતે અને ઉધરાણી કરતી વેળા નરમીનું વર્તન કરે છે અને તખરાનીમાં હઝરત અબૂ સહદ ખુદરી (રઠિ.) હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી એક રિવાયત નકલ કરે છે કે, મુસ્લિમોમાં સારો મુસલમાન તે છે જે નરમી કરે વેપાર, ખરીદી અને ઉધરાણી કરતી વેળા અને મુસ્તદરકમાં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઈર્શાદ હઝરત અબૂ હુરયરહ (રઠિ.)થી છે કે,

مَنْ كَانَ هَيَّائِيًا قَرِيْبًا حَرَّمَ اللَّهُ عَلَى النَّارِ

[અર્થ : જે આજિઝી કરવાવાળો મિલનસાર હોય,

અલ્લાહ તઆલા દોઝખ ઉપર તેને હરામ કરમાવી દેશે.]

પ્રત્યેક તે વેપારી જે ગ્રાહકો સાથે કડક વલણ અપનાવે છે તે નિષ્ફળ નિવડે છે. પોતાના બાળકોને શરૂઆતથી જ નરમીથી વર્તવાની, ખોટી વાતોની સહનશીલતા તથા ઠરગુઠર કરવાની ટેવો પાડવી જોઈએ. ખાસ કરીને વેપારી-ઓએ, કારણ કે આથી બંને જહાનનો ફાયદો થશે, ગ્રાહક ખુશ થશે તો ફરી બીજીવાર આવશે અને જો આમ ન કરવામાં આવે તો એક પછી એક ગ્રાહક ઓછા થતા જશે. અહિંયા સુધી કે વેપાર તૂટી પડશે-લાંબી પડશે.

### નફ્ફા મર્યાદિત રાખવો જોઈએ

عَنْ جَابِرٍ (رَضِيَ) أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا تَسْتَبْطُوا الرِّزْقَ فَإِنَّهُ لَمْ يَكُنْ عَبْدًا لَيَمُوتَ حَتَّى يَبْلُغَ آخِرَ رِزْقٍ هُوَ لَهُ فَأَجْمِلُوا فِي الطَّلَبِ اخْذَ الْحَلَالِ وَتَرْكَ الْحَرَامِ رَوَاهُ ابْنُ حَبَّانٍ فِي صَحِيحِهِ وَالْحَاكِمُ وَقَالَ صَحِيحٌ عَلَى شَرْطِهِمَا.

[અર્થ : હુઝૂરે અકરમ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, તમે રોઝીના મોડેથી મળવાની ફિકરમાં અને પરેશાનીમાં ન પડો, કારણ કે બંદો મરતો નથી જ્યાં સુધી કે તેના ભાગ્યમાં લખેલ રોઝીનો અંતિમ ભાગ ન મેળવી લે. તો તમે એવા માર્ગ અપનાવો કે મર્યાદિત નફ્ફા મળે,

પણ જે માલ મળે તે હલાલ મળે, હરામ નહીં. વેપારમાં મોટા ભાગે લોકો એમ જ ઈચ્છે છે કે અમને જેમ અને તેમ જલદી વધુથી વધુ નફો મળી જાય; પરંતુ એમ ન ઈચ્છવું જોઈએ. દિલ લગાવી કામ કરવું જોઈએ. જેટલું રિઝક મુકદ્દરમાં હશે તેટલું મળીને જ રહેશે.]

વેપારને પડતો મૂકવો નહિ, અહિંયા સુધી કે...

હઝરત નાફિઅ (રઠિ.) ફરમાવે છે કે, હું શામ અને મિસર માલ મોકલતો રહેતો હતો. પછી મેં ઇરાક પણ માલ મોકલવાનો ઇરાદો કર્યો તો હઝરત આયશા (રઠિ.)ની ખિદમતમાં હાજર થયો અને મારો મજકૂર ઇરાદો તેમને દર્શાવ્યો તો તેમણે આમ કરવાથી મને રોક્યો અને ફરમાવ્યું કે તમને અને તમારા ધંધાની જગ્યાને શું થઈ ગયું છે. મેં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાલજ્યું છે, આપ ફરમાવતા હતા :

إِذَا سَبَبَ اللَّهُ لِأَحَدِكُمْ رِزْقًا مِّنْ وَجْهِ فَلَا  
يَدْعُهُ حَتَّى يَتَغَيَّرَ لَهُ أَوْ يَتَنَكَّرَ لَهُ -

[અર્થ : જ્યારે અલ્લાહ તઆલા તમારામાંથી કોઈના માટે કોઈ રસ્તે રિઝકનો સબબ પૈદા કરે છે તો તેને જોઈએ કે તેને છોડે નહિ, અહિંયા સુધી કે તે બદલાઈ ન જાય અથવા ખતમ ન થઈ જાય. —અહમદ, ઇબ્ને માજહ]



બજારમાં અદ્દાહનો ઝિક્ર કરવાનો સવાબ ખાસ

عَنْ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ (رَضِيَ) أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى  
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ دَخَلَ السُّوقَ فَقَالَ لَا إِلَهَ  
إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ لَهُ الْمُلْكُ وَلَهُ الْحَمْدُ  
يُحْيِي وَيُمِيتُ وَهُوَ حَيٌّ لَا يَمُوتُ بَيِّدَهُ الْخَيْرُ  
وَهُوَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ كَتَبَ اللَّهُ لَهُ أَلْفَ حَسَنَةٍ  
وَمَحَى عَنْهُ أَلْفَ أَلْفِ سَيِّئَةٍ وَرَفَعَ لَهُ أَلْفَ دَرَجَةٍ

[અર્થ : હુઝૂર સદ્દહાહુ અલયહિ વ સદ્દમે ફરમાવ્યું  
કે, જે કોઈ બજારમાં જાય અને ઉપરોક્ત કલિમાત કહે તો  
અદ્દાહ તઆલા તે શખ્સના નામે દસ લાખ નેકીઓ લખી  
દે છે અને તેના દસ લાખ ગુનાહ માફ કરી દે છે અને દસ  
લાખ દરજ્જા ઊંચા કરે છે. -તિરમિઝી]

ભાગીદારીમાં જ્યાં સુધી ખયાનત ન થાય ખૂબ

ખરકત થાય છે

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ (رَضِيَ) قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ  
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ اللَّهُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ  
أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

[અર્થ : હુઝૂર સદ્દહાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ઇર્શાદ ફરમાવે છે કે, અલ્લાહ તઆલાએ ઇર્શાદ ફરમાવ્યો કે, બે ભાગીદારો વચ્ચે હું ત્રીજો છું, જ્યાં લગી કે તેમાંનો કોઈ પોતાના બીજા સાથી સાથે ખયાનત ન કરે અને જ્યારે ખયાનત કરશે તો હું તે બન્ને વચ્ચેથી હટી જઈશ.

—અબૂ હાવૂઝ]

વેપાર તે જ કરે જે મસાઈલથી બાણકાર હોય

عَنْ عُمَرَ (رَضِيَ) لَا يَبِيعُ فِي سُرُقِنَا إِلَّا مَنْ تَدَقَّقَ فِي الدِّينِ -

[અર્થ : હઝરત ઉમર (રઠિ.) ફરમાવે છે કે, અમારી બજારોમાં તે જ વેપાર કરે જે દીનના મસાઈલને સારી રીતે સમજતો હોય.

—તિરમિઝી]

ફરેબ, મકર અને ધોકા દોઝખમાં લઈ જાય છે

عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ (رَضِيَ) قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا وَالْمَكْرُ وَالْخِدَاعُ فِي النَّارِ -

[અર્થ : હુઝૂર સદ્દહાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું, જે ધોકાબાઝી કરશે તે અમારામાંથી નથી અને મક્કારી તથા ધોકો દોઝખમાં છે.

—તબરાની]

જે વેપારી માલની એળ છુપાવે છે તેના પર  
અલ્લાહનો ગઝબ અને ફરિશ્તાઓની લાનત થાય છે

عَنْ وَائِلَةَ بْنِ الْأَسْقَعِ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ  
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ مَنْ بَاعَ عَيْبًا لَمْ يَبَيِّنْهُ لَمْ يَزَلْ  
فِي غَضَبِ اللَّهِ وَلَمْ تَزَلِ الْمَلَكَةُ تَلْعَنُهُ -

[અર્થ : હુઝુર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ફરમાવે  
છે કે, જેણે એળદાર વસ્તુનો વેપાર કર્યો અને એળ જાહેર  
ન કરી તો તે હંમેશા અલ્લાહના ગઝબમાં રહે છે અને  
ફરિશ્તાઓ કાયમ તેના ઉપર લાનત કરે છે. —ઇબ્ને માજહ]

ઓછું તોલવાવાળાઓને અને ઓછું

માપવાવાળાઓને અઝાબ

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ (رَضِيَ) لَمَّا قَدِمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى  
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ كَانُوا مِنْ أَخْبَثِ النَّاسِ  
كَيْلًا فَأَنْزَلَ اللَّهُ تَعَالَى وَبِئْسَ لِلَّطَافِينَ فَاخَسَنُوا  
الْكَيْلَ بَعْدَ ذَلِكَ -

[અર્થ : ઇબ્ને અબ્બાસ (રઠિ.) ફરમાવે છે કે, રસૂલુલ્લાહ  
સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ મદીનહ મુનવ્વરહ પધાર્યા  
ત્યારે લોકો માપતોલમાં ઘણા જ ખુરા હતા તો અલ્લાહ  
તઆલાએ “વયલુલ લિલમુતફફિહીન”ની સૂરત નાઝિલ  
ફરમાવી (એટલે હલાકત છે, ઓછું આપનારાઓ ઉપર

કે જ્યારે લે છે તો પૂરું લે છે અને આપે છે તો ઓછું તોલી કે માપીને આપે છે.) ત્યાર બાદ લોકોએ બરાબર તોલી-માપીને આપવાનું શરૂ કર્યું,] અને તિમિઝીની રિવાયતમાં છે, જેને હાકિમ સહીહુલ અસ્નાદ કહી છે :

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِأَصْحَابِ  
الْكَيْلِ وَالْوَزْنِ إِنَّكُمْ قَدْ وَلَّيْتُمْ أَمْرًا فِيهِ هَلَكَتِ  
الْأُمَمُ السَّافِلَةُ قَبْلَكُمْ.

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે માપ-તોલવાળાઓને ફરમાવ્યું કે તમને એવું કામ આપવામાં આવ્યું કે, જેમાં તમારાથી પહેલાં ઘણી ઉમ્મતો હલાક થઈ ચૂકી છે. (એટલે કે જો તમે પણ લેવામાં વધુ અને દેવામાં ઓછું માપ-તોલ કરશો તો હલાક થઈ જશો).]

જે વેપારી પરહેઝગારી અને નેકી કરશે તે

ગુનેહગાર નથી

عَنْ إِسْمَاعِيلَ بْنِ عُبَيْدِ بْنِ رُفَاعَةَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّ  
أَنَّهُ خَرَجَ مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُصَلَّى  
فَرَأَى النَّاسَ يَتَبَاعُونَ فَقَالَ يَمْعُشَرُ التُّجَّارِ فَاسْتَجَابُوا  
لِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَرَفَعُوا أَعْنَاقَهُمْ  
وَأَبْصَارَهُمْ إِلَيْهِ فَقَالَ أَنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ  
فُجَّارًا إِلَّا مَنِ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَ وَصَدَقَ



[અર્થ : હઝરત રફાઅહ (રફિ.)થી રિવાયત છે કે તેઓ હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ સાથે ઇફગાહ તરફ તશરીફ લઈ ગયા (જ્યાં બજાર પણ હતી). આપ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે બેચું કે લોકો ખરીદ-વેચાણ કરી રહ્યા છે. આપે ફરમાવ્યું, ઓ વેપારીઓ ! તો તેઓએ જવાબમાં આપના સમીપ નિહાળતાં ગરહને તથા નજરો આપના તરફ કરી, તો આપે ફરમાવ્યું : વેપારીઓને કિયામતના દિવસે ઘણા જ ગુનેહગાર ઉઠાવવામાં આવશે, પરંતુ તે વેપારીઓ કે જેઓ ખુદાથી ડરતા રહ્યા અને નેકી ઇખ્તિયાર કરીને સાચું બોલ્યા (એટલે કે તેઓ કિયામતના દિવસે અપમાનિત થશે નહિ.) -તિરમિઝી]

### કસમ ખાવાથી ખરકત રહેતી નથી

عَنْ قَتَادَةَ (رَضِيَ) أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ إِيَّاكُمْ وَكَثْرَةَ الْحَلْفِ فِي الْبَيْعِ فَإِنَّهُ يَنْفَقُ ثُمَّ يَمُحُّ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ફરમાવે છે કે પોતાને વેપારમાં વધુ કસમો ખાવાથી બચાવો, કારણ કે એને લઈ માલ તો નીકળશે (એટલે વેપાર તો થશે) પણ ખરકત ખતમ થઈ જશે.]

દુકાળ સમયે અનાજ રોકવાવાળા મલકીન છે

عَنْ عُمَرَ (رَضِيَ) قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْجَائِبُ مَرْزُوقٌ وَالْمُحْكِرُ مَلْعُونٌ

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું છે કે, (દુકાળ પડે ત્યારે બહારથી અનાજ) લાવનારને તો રમઝ આપવામાં આવે છે અને રોકી રાખનારને લા'નત કરવામાં આવે છે.]

માલ પાછો લઈ લેવાનો સવાબ

عَنْ أَبِي شَرِيحٍ (رَضِيَ) قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ أَقَالَ أَخَاهُ بَيْعًا أَكَالَهُ اللَّهُ عُقُوبَةَ يَوْمِ الْقِيَامَةِ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, જે પોતાના ભાઈનો વેચેલો માલ ફરી પાછો (તે આપવા આડે ત્યારે) લઈ લે તો અલ્લાહ તઆલા કિયામતના દિવસે એની સજા માફ કરી દેશે.

-તખરાની]

કઝ' જન્નતથી રોકે છે

عَنْ ثَوْبَانَ (رَضِيَ) قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ فَارَقَ رُوحَهُ وَجَسَدَهُ وَهُوَ بَرٌّ مِنْ ثَلَاثٍ دَخَلَ الْجَنَّةَ الْقَوْلُ وَالْذِّينُ وَالْكِبَرُ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, જેની રૂહ બદનથી આ હાલતમાં જુદી થાય કે, તે ત્રણ વાતોથી પાક હોય, બરી હોય તો તે (અવશ્ય) જન્નતમાં જશે. ગનીમતના માલમાં ખયાનત કરવાથી અને કઝ'થી તથા તકબ્બુર-અલિમાનથી.

-તિરમિઝી]

## રોઝી મેળવવા માટે વહેલી સવારે નીકળો

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ عَنْهَا قَالَتْ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَاكِرُوا الْعُدُوَّ فِي طَلَبِ الرِّزْقِ فَإِنَّهُ فِي الْعُدُوِّ بَرَكَةٌ وَنَحَاحٌ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, વહેલી સવારે રોઝીની શોધમાં જયા કરો. કારણ કે સવારે જવામાં બરકત અને કામિયાબી છે.]

## સવારે વહેલું ઉઠવું રિઝક વધારે છે

عَنْ فَاطِمَةَ بِنْتِ مُحَمَّدٍ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَتْ مَرَّبَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَ أَنَا مُضْطَجِعَةٌ مُتَّصِحَةً فَحَرَّكَنِي بِرَجْلِهِ ثُمَّ قَالَ يَا بِنْتِ قَوْمِي أَشْهَدُكَ رِزْقَ رَبِّكَ وَلَا تَكُونِي مِنَ الْغَافِلِينَ فَإِنَّ اللَّهَ يُقَسِّمُ أَرْزَاقَ النَّاسِ مَا بَيْنَ طُلُوعِ الْفَجْرِ إِلَى طُلُوعِ الشَّمْسِ -

[અર્થ : હઝરત ફાતિમહ (રઠિ.)થી રિવાયત છે કે હું સવારે સૂતેલી હતી, એવામાં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ તશરીફ લાવ્યા અને મારો પગ પકડીને હલાવ્યો

અને પછી ફરમાવ્યું કે બેટી, ઉઠો અને પોતાના પરવર-  
દિગારના રિઝક ઉપર હાજર થાઓ અને ગાફિલોમાંથી ન  
બનો. બેશક, અલ્લાહ તઆલા લોકોના રિઝકને સુખ્હે  
સાદિકથી તુલ્યે આફતાબની વચ્ચે વહેંચે છે. -બયહકી]

રોઝી મેળવવામાં ધીરજ રાખો, જે મુકદ્દરમાં  
હશે તે સરળતાથી મળી જશે

عَنْ أَبِي حَبِيبٍ السَّاعِدِيِّ (رَضِيَ) قَالَ إِتَى رَسُولَ اللَّهِ  
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ أَجِبُوا فِي طَلَبِ الدُّنْيَا  
فَإِنَّ كُلَّ مَيْسَرٍ رِيسَارٌ لَهْ.

[અર્થ : હુઝૂરે અકરમ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે  
ફરમાવ્યું કે, દુનિયાની તલબ હળવી કરો. (એટલે તેને  
મેળવવામાં સંપૂર્ણ રીતે પરોવાય ન જાયો). કારણ કે દરેક  
શખ્સને તે વસ્તુ સરળતાથી મળશે જે તેના ભાગ્યમાં લખેલ  
છે, એટલે જે વસ્તુ એના માટે પેદા કરવામાં આવી છે તે  
એને મળીને જ રહેશે. -ઇબ્ને માજહ]

સારાંશ કે મુસ્લિમોએ રિઝક મેળવવા માટે એટલા  
પ્રમાણમાં ન પરોવાય જહું જોઈએ કે દરેક વખતે અને  
દરેક સમયે બસ તેની જ ધૂન હોય :

“ યુ’ ખેઝહ મુખ્તલા ખેઝહ, યુ’ મીરહ મુખ્તલા મીરહ.”



ચોરીનો માલ ખરીદનાર ચોર જેટલો જ

ગુનેહગાર છે

આય

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ (رَضِيَ) عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ اشْتَرَى سَرَقَةً وَهُوَ يَعْلَمُ أَنَّهَا  
سَرَقَةٌ فَقَدْ اشْتَرَكَ فِي عَارِهَا وَإِثْمِهَا

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાયું કે, જે શખ્સ ચોરીનો માલ એ જાણવા છતાં ખરીદે છે કે, આ ચોરીનો માલ છે તો તે તેના એખ અને ગુનાહમાં શરીક ગણાશે.

એટલે જેટલો ગુનોહ ચોરને થશે તેટલો જ તે માલ ખરીદનારને થશે.  
-ખયહકી]

હરામ ખાવાવાળો જન્નતમાં જશે નહિ

عَنْ أَبِي بَكْرٍ الصِّدِّيقِ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
وَسَلَّمَ قَالَ لَا يَدْخُلُ الْجَنَّةَ جَسَدٌ غُذِيَ بِالْحَرَامِ

[અર્થ : હુઝૂર અહલસ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાયું કે જે બદન હરામ માલથી પોષાયું હોય તે જન્નતમાં જશે નહિ.]

(એટલે જ્યાં સુધી હરામ માલથી બનેલ શરીરનો ભાગ પાક થઇ જશે નહિ, ત્યાં સુધી તે જન્નતમાં જશે નહિ).

ઝકાત ન આપવાથી ગુનાહ ઉપરાંત માલ

ખરબાદ થાય છે

માન

عَنْ عُمَرَ (رَضِيَ) رَفَعَهُ مَا تَلَفَ مَالٌ فِي بَرٍّ  
بَحْرٍ إِلَّا بِحَبْسِ الزَّكَاةِ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઇર્શાદ છે કે, ખુશ્કી અને તરીમાં-જલચલમાં ઝકાત ન આપવાથી જ માલ હલક થાય છે.]

عَنْ عَائِشَةَ (رَضِيَ) رَفَعَتْ مَا خَالَطَ الصَّدَقَةَ  
أَوْ قَالَ الزَّكَاةَ مَالًا إِلَّا أَفْسَدَتْهُ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઇર્શાદ છે કે નથી મળતો સહકો અથવા આ ફરમાવ્યું કે નથી મળતી ઝકાત કોઈ પણ માલમાં, પરંતુ તેને ખરાબ કરી દે છે.]

(એટલે માલની ઝકાત જ્યારે અદા કરાતી નથી તો તે ઝકાત તેના માલમાં રહેશે, જેથી તે બધો જ માલ ખરબાદ થઇ જવાનો સંભવ છે).

## જે માલ તમારી પાસે ન હોય તેનો વેપાર ન કરો

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ (رَضِيَ) قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ  
إِنَّ الرَّحْلَ لَيَأْتِيَنِي فَيُرِيدُ مِنَ الْبَيْعِ وَلَيْسَ عِنْدِي  
مَا يَطْلُبُ أَفَأَبِيعُ مِنْهُ ثُمَّ أَبْتَاعَهُ مِنَ السُّوقِ قَالَ  
لَا تَبِيعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ -

[અર્થ : હઝરત હકીમ ઇબ્ન હિઝામ (રફિ.) ફરમાવે છે કે મેં અરજ કરી કે યા રસૂલુલ્લાહ ! સદ્દહાહુ અલયહિ વ સલ્લામ મારી પાસે એક શખ્સ કાંઈક ખરીદવા માટે આવે અને તે સમયે તે વસ્તુ મારી પાસે ન હોય, જે તે માંગે છે તો શું હું તેની સાથે સોદો કરી લઉં અને ફરી બજારથી ખરીદી લઈ ઈઈ ઈઈ તો ચાલે ? આપે ફરમાવ્યું : નહિ, જે વસ્તુ તમારી પાસે ન હોય તેનો વેપાર કરશો નહિ.]

ઉપરોક્ત બાબતમાં તેનાથી વાચદો લીધો કે કાલે કે પરમ દિવસે આપીશ અને વેચાતી વસ્તુ લઈ તેના ઉપર નફો લગાવીને વેચી તો આ દુરુસ્ત છે. ખરીદનારને ઇખ્તિયાર છે, ચાહે તો લે અને ચાહે તો ન લે. ખરી રીતે વેચાણ અત્યારે થશે, એટલે આગલે દિવસે તો માત્ર વાતચીત થઈ હતી. સોદો વાસ્તવમાં અત્યારે થાય છે અને જો તે આમ કહે છે કે લાવી કે મંગાવીને આપો તો એ ખરીદી કરતો નથી.

વકીલ બનાવે છે તો જેટલામાં વસ્તુ મળે તેટલામાં જ આપવી જોઇએ. એમાં નફો ખાવો જાઇએ નથી. ઉપર જે વાતો ખયાન કરવામાં આવી એક તો ખરીદનાર કહે કે મને લાવી, મંગાવી આપો અને બીજી, વેપારી કહે છે, તમને કાલે કે પરમ દિવસે આપું, આ બીજી સૂરતમાં નફો લેવો જાઇએ છે, પહેલીમાં નહિ, પણ પહેલી સૂરતમાં ખરીદનાર આઝાદ રહે છે, તેને જોઇએ તો લે અને ન જોઇએ તો ન લે.

ખરીદેલો માલ કબજામાં આવવા પહેલાં  
વેચો નહિ

عَنْ ابْنِ عُمَرَ (رَضِيَ) رَفَعَهُ مَنِ اشْتَرَى طَعَامًا  
فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ وَكُنَّا نَشْتَرِي الطَّعَامَ  
مِنَ الرُّكَّابِ جُزْأً فَفَنَهَانَا أَنْ نَبِيعَهُ حَتَّى نَقْلَهُ  
مِنْ مَكَانِهِ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઇર્શાદ છે કે જે કોઈ અનાજ ખરીદે તો તે તેને ત્યાં સુધી ન વેચે જ્યાં સુધી તેના ઉપર સંપૂર્ણ કબજો ન કરી લે. હઝરત ઈબ્ને ઉમર (રદિ.) ફરમાવે છે કે અમે કાફલાવાળાઓ પાસેથી અંદાજે અનાજ લઈ લેતા હતા, પણ તેને ત્યાં ને ત્યાં જ અને તે જ હાલતમાં વેચવાની અમને હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે મનાઈ ફરમાવી. હા, તે જગ્યાથી ખસેડી



ખીજી જગ્યાએ લઈ જઈ વેચવાની (એટલે પોતાના કબજામાં લઈ લીધા પછી જ વેચવાની) રજા આપી. -તિરમિઝી]

હરામ વસ્તુનું વેચવું પણ હરામ અને તેની

કિંમત પણ હરામ

عَنْ جَابِرٍ (رَضِيَ) سَمِعْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامُ الْفَتْحِ بَيْكَةٌ إِنَّ اللَّهَ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخُزَيْرِ وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهُ يُطْلَى بِهَا السَّقْنُ وَيُدُّ هُنَّ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ فَقَالَ هُوَ حَرَامٌ قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ إِنَّ اللَّهَ حَرَّمَ عَلَيْهِمْ شُحُومَهَا أَجْلَوْهَا ثُمَّ بَاعُوهَا فَالْكُوفَةُ أَشْنَهُ

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ફત્હે મક્કાનાં સાલમાં મક્કા મુકર્રમામાં ફરમાવતા હતા કે, અલ્લાહ તઆલાએ મુરદાર જાનવર, શરાબ, સુવર અને ખુતોનું વેચવું હરામ ફરમાવ્યું. કોઈએ અરજ કરી : યા રસૂલલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ મુરદારની ચરબીનો શું હુકમ છે તે પણ ફરમાવો. કારણ કે તે હોડીઓના ઉપર લગાડવામાં આવે છે, ચામડાંઓ ઉપર લગાડાય છે, ઉપરાંત લોકો તેનાથી દીવા સળગાવે છે. ફરમાવ્યું : “તે પણ હરામ છે”. ખુદા ચહૂદીઓને હલાક કરે કે અલ્લાહ તઆલાએ તેમના ઉપર મુરદારની ચરબી હરામ કરી હતી તો એ લોકો તેને પીગળાવીને વેચતા અને તેની કિંમત ખાઈ જતા હતા.

વ્યાજનો અદના દરને પણ ઘણો જ સખત છે

عَنِ الْبَرَاءِ بْنِ عَازِبٍ رَفَعَهُ الرَّبُّوَانِثَانِ وَسَبَّوْنِ

بَابًا اَدْنَاهَا مِثْلُ اَيْتَانِ الرَّجُلِ اُمَّةٌ وَاِنَّ اَرْبَى الرَّبِّوَا

اِسْطِطَالَةُ الرَّجُلِ فِي عِرْضِ اَخِيهِ -

[અર્થ : હુઝુર સદ્દહાદુ અલયહિ વ સદ્દમનો ઇશાદ છે કે, વ્યાજની ઉરે સૂરતો છે. તેમાંની અદનામાં અદના સૂરત પણ એવી છે કે, બાણે પોતાની માંની સાથે બઢકારી કરવું અને સૌથી મોટી સૂરત આ છે કે આદમી પોતાના ભાઈની ઇઝત-આબરૂ ઉપર હાથ લગાવે.]

મુસલમાનની આબરૂ લેવી વ્યાજ કરતાં પણ મોટો ગુનોહ છે, પરંતુ ઘણાં જ હુઃખ સાથે કહેવું પડે છે કે, આજકાલ લોકો એ પ્રત્યે બહુ જ ઓછું લક્ષ આપે છે અને જે લોકો વ્યાજના પાપથી બચે છે તે લોકો પણ આ વાતની ફરકાર રાખતા નથી.

વેપારના ગુનાહોને ખૈરાતથી ઘોઘ નાંખો

عَنْ قَيْسِ بْنِ أَبِي غَرْصَةَ قَالَ كُنَّا نُسَيِّ فِي عَهْدِ

رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ السَّمَا سِرَةَ فَمَرَّبْنَا

رَسُولُ اللَّهِ (صَلَعَم) فَسَمَّانَا بِاسْمِهِ هُوَ أَحْسَنُ مِنْهُ

فَقَالَ يَمْعُشَرُ الثُّجْبَارِ اِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللُّغُو وَ

الْحَلْفَ فَشُوبُوا بِالصَّدَقَةِ -

[અર્થ : કૈસ (રદિ.) કહે છે કે, અમને હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના ઝમાનામાં દલાલના નામે ઓળખતા હતા. એક દિવસે હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ અમારી પાસેથી પસાર થયા તો આપે અમને એથી વધુ સારું નામ ઇનાયત કર્યું અને ફરમાવ્યું : હે વેપારી વર્તુળો ! વેપારમાં અમુક સમયે અનિચ્છનીય વર્તનો થઈ જાય છે. ખોટી કસમો ખવાય છે તો તમે તેને ખૈરાત સાથે મેળવી દો.]

(એટલે વધુ ખૈરાત કરતા રહો, કારણ કે ખૈરાતથી અદલાહનો ગઝબ અને ખલા દંડે થાય છે.)

તંગદસ્તને મુદત આપનાર, તેના ઉપર કમી કરનાર અથવા માફ કરનાર અર્શના છાયામાં જગ્યા મેળવશે

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ مَنْ أَنْظَرَ مُعْسِرًا أَوْ وَضَعَ لَهُ أَظْلَ اللَّهِ لَهُ يَوْمَ الْقِيَمَةِ تَحْتَ ظِلِّ عَرْشِهِ يَوْمَ لَا ظِلَّ إِلَّا ظِلُّهُ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઈર્શાદ છે કે, જે તંગદસ્તને મુદત (મુદત) આપે અથવા તેના ઉપર કમી કરે, અદલાહ તઆલા કિયામતના દિવસે તેના ઉપર પોતાના અર્શનો છાંયડો નાખશે કે જે દિવસે

ચુકાના અર્શના છાંયડા સિવાય બીજો કોઈ છાંયડો નહિ હોય. -તિરમિઝી]

માલદારે કરઝદારને રઝળાવવું ઝુલ્મ છે

તિરમિઝી, નસાઈ, ઈબ્ને માજહ વગેરેમાં છે કે,

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ

[અર્થ : ધનવાન શખ્સ પોતાના માંગનારને રખડાવે અને ટાલ-મટોલ કરે એ ઝુલ્મ છે.]

હરામ-હલાલની શંકાઓથી બચનારો મોટો

દીનદાર છે

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ مَرْفُوعًا الْحَالُ بَيْنَ وَالْحَرَامِ

بَيْنَ وَبَيْنَ ذَلِكَ شُبُهَاتٌ فَمَنْ أَوْقَعَ بِهِنَّ فَهُوَ قِسْنٌ

أَنْ يَأْتِمَ وَمَنْ اجْتَنَبَهُنَّ فَهُوَ أَوْفَرُ لِدِينِهِ كَرُبِّعٍ

إِلَى جَنْبِ حِمَى وَحِمَى اللَّهِ الْحَرَامُ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલ્લયહિ વ સલ્લમનો ઈર્શાદ છે કે હલાલ પણ સ્પષ્ટ છે અને હરામ પણ સ્પષ્ટ છે અને એ બંનેની વચ્ચે કંઈક શુભહની-શંકાશીલ ચીજો છે, જે એમાં સંડોવાયો તે એના લાયક છે કે શુનેહગાર



બને અને જે એનાથી બચે તો પોતાના દીનને વધારનાર છે. જેમકે રોકેલ ચરવાની જગ્યાઓની આસપાસ ચરાવનાર, (તેમાં જશે તો દોષિત અને બચે એ આવકારદાયક છે) અને અદ્દાહ તઆલાની રોકેલી ચરાવવાની જગ્યા હરામ વસ્તુઓ છે, (એનાથી બચશે તો સવાબ અવશ્ય મળશે અને સંડોવાશે તો ગુનેગાર થશે). તબરાની]

જે માણસ માં-બાપ અને ઔલાદ અથવા

પોતાની પાકબાબી માટે વેપાર કરશે તો તેને

જિહાદનો સવાબ મળશે

عَنْ كَعْبِ بْنِ أَجْرَةَ (رَضِيَ) قَالَ مَرَّ عَلَى النَّبِيِّ  
(صَلَّعَمْ) رَجُلٌ فَرَأَى أَصْحَابَ رَسُولِ اللَّهِ (صَلَّعَمْ) مِنْ  
جِلْدَةٍ وَنَشَاطِهِ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ لَوْ كَانَ هَذَا فِي  
سَبِيلِ اللَّهِ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ (صَلَّعَمْ) إِنْ كَانَ  
خَرَجَ يَسْعَى عَلَى وَلَدٍ صَغَارًا فَهُوَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَ  
إِنْ كَانَ خَرَجَ يَسْعَى عَلَى أَبِيهِ شَيْخَيْنِ كَبِيرَيْنِ فَهُوَ  
فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَإِنْ كَانَ خَرَجَ يَسْعَى عَلَى نَفْسِهِ يَعْفُهَا  
فَهُوَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَإِنْ كَانَ خَرَجَ يَسْعَى رِيَاءً وَمُفَاجَرَةً  
فَهُوَ فِي سَبِيلِ الشَّيْطَانِ -

[અર્થ : હઝરત કઅબ (રઠિ.) ફરમાવે છે કે, હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ પાસેથી એક શખ્સ પસાર થયો, સહાબા (રઠિ.)એ તેની તાકત તથા કુશળતાને જોઈ, તો અરબ કરી કે યા રસૂલલ્લાહ ! અગર એનો એ હાલ અલ્લાહના રસ્તામાં (જિહાદમાં) હોત તો કેટલું સારું થાત ! ફરમાવ્યું કે અગર તે પોતાના બચ્ચાંઓના ભરણુ-પોષણ માટે કમાવા નીકળ્યો છે તો એ પણ અલ્લાહ તઆલાના રસ્તામાં જિહાદ સમાન છે અને જો એ ઘરડાં માં-બાપના વાસ્તે કમાવા નીકળ્યો છે તો પણ એ અલ્લાહના રસ્તામાં જ છે અને અગર પોતાની ઝાત માટે પ્રયાસ કરવા નીકળ્યો છે કે જેથી બીજા કોઈ સામે સવાલનો હાથ લાંબાવવો પડે નહિ તો એ પણ અલ્લાહની રાહમાં જ છે અને જો એ લોકોને દેખાડવા અને ગર્વ કરવા ખાતર કમાવા નીકળ્યો છે તો એ શયતાનના રસ્તામાં છે.]

સારાંશ કે પોતાના બાલ-બચ્ચાંઓ અને માં-બાપ માટે અથવા પોતાની ઝાતને ભીખથી સુરક્ષિત રાખવા ખાતર દુનિયા કમાવું પણ દીન જ છે, જ્યારે કે આશય આ હોય કે બાલ-બચ્ચાંઓનું ભરણુ-પોષણ અને માં-બાપનો હક અદા કરીશ યા સ્વજાતને સવાલ કરવાથી બચાવીશ અને જો દીનના આશયોને સમક્ષ રાખશે નહિ; પરંતુ ગર્વ-અભિમાન અને લોક-દેખાવ માટે કમાશે તો એ માર્ગ તો શયતાનનો માર્ગ કહેવાશે, દીનનો નહિ.

વેપારનો દરજ્જો

وَيَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ

હઝરત શાહ અબ્દુલ અઝીઝ સાહબ (રહ.)એ મજહૂર આયતની તફસીરમાં લખ્યું છે કે, દરેક કમાણીઓમાં સર્વોત્તમ કમાણી જિહાદ છે (એટલે માલે ગનીમત); પરંતુ શરત આ છે કે જિહાદનો ધરાદો કરતી વેળા માલે ગનીમતનો જરા સરખો ય વિચાર હિલમાં ન લાવે અને પોતાની નિયત ચોખ્ખી રાખે અને ત્યાર બાદ વેપારનો દરજ્જો છે. ખાસ કરી તે વેપાર જે મુસલમાનોની જરૂરતની વસ્તુઓ લાવવા માટે કારણરૂપ બને, એક દેશથી બીજા દેશમાં અને એક શહેરથી બીજા શહેરમાં. જો વેપારી આવી રીતે મુસલમાનોની જરૂરતો પૂરી પાડવાની અને આ રીતે મુસ્લિમોની સેવાની નિયત રાખશે તો તેવો વેપાર ઇબાદતનો દરજ્જો રાખે છે અને એ પછી ખેતીનો દરજ્જો છે. ત્યાર બાદ નોકરિયાતનો દરજ્જો છે અને એમાં (એટલે નોકરિયાતમાં) પણ અનેક પ્રકારના દરજ્જા છે. ફિક્હની કિતાબોમાં આવા જ દરજ્જાઓ કાયમ કરવામાં આવ્યા છે. “મુસ્તકિયુલબહાર” નામી કિતાબમાં ઉપરોક્ત તરતીબ વર્ણવી લખ્યું છે કે, કમાણી ચાર પ્રકારની છે : ફર્ઝ, મુસ્તહબ, જાઇઝ અને હરામ. એટલું કમાવવું કે પોતાના બાલ-બચ્ચાંઓને અને પોતાને પૂરતું થઇ પડે તથા દેવું (દેણ) હોય તો અદા કરી દે, ફર્ઝ છે. ગરીબો-મોહતાજો અને સગાં-સ્નેહીઓની સેવા કરવાની નિયતે વધુ કમાવું મુસ્તહબ છે. પોતાના જાઇઝ અયશો-આરામ અને ઝેબો-ઝીનત માટે પોતાની જરૂરતથી વધુ કમાવું જાઇઝના દરજ્જામાં છે અને જો વધુ કમાવાનો આશય આ હોય કે હું વધુ ધનવાન બની મોટો બનીશ અને અલિમાન કરી શકીશ, હરામ છે. ભલે, તે માલ હલાલ માર્ગોથી જ કેમ ન કમાયો હોય.

“મુગ્નિયુત્તાલિબીન” નામે કિતાબમાં લખ્યું છે કે, થોડા નફા ઉપર માલ વેચવો મુસ્તહબ છે.

### વેપારનો દીની અને દુન્યવી ફાયદો

(૧) વેપારના દુન્યવી ફાયદા તો જાહેર છે અને સેંકડો દૃષ્ટાંતો એવા છે કે, ઘણા નીચી કક્ષાના લોકો વેપાર દ્વારા લખપતિ અને કરોડપતિ બન્યા છે અને આજકાલ તો કોમોની ઉન્નતિ અને પડતીનો આધાર પણ વેપાર ઉપર અવલંબિત છે. જર્મન, ઇટાલી, જાપાન, અમેરિકા અને બ્રિટનના હાલના આપ લોકો સમક્ષ છે અને આજે હિન્દુ કોમ જેટલી ઉન્નતિ કરી રહી છે તે પણ વેપારને આભારી છે. એટલે ઘણું જ જરૂરી છે કે, મુસ્લિમો આ તરફ ધ્યાન આપે. પોતે દુકાનો ખોલે અથવા ખીજા અન્ય મુસલમાનોને એમાં સહાય કરે. એછામાં એછી આટલી સહાય તો અવશ્ય કરે કે જ્યારે પણ સોદો ખરીદે, મુસલમાન પાસે જ ખરીદે, ભલે નજીવો ભોગ જ કેમ ન આપવો પડે કે, સહેજ વેઠવું પડે.

(૨) દુન્યવી દૃષ્ટિએ મોટામાં મોટો હાલ તો એ છે કે, નોકરી કે ખીજા માર્ગો દ્વારા જે આવક થાય છે તે બંધિયાર અને મર્યાદિત હોય છે, ભલે ખેતી-ઉદ્યોગ વગેરેને કેટલાયે મોટા પ્રમાણમાં વિસ્તારવામાં આવે છતાં તે એક હદે થઈ જશે. જ્યારે વેપારની કોઈ હદ-મર્યાદા નથી કે જેથી આગળ ઉન્નતિનો માર્ગ બંધ થઈ જાય.

(૩) મુસલમાનોમાં ગરીબી અને ઈફલાસ વધુ હોવાનું



મુખ્ય કારણ આ પણ ગણાય છે કે ખર્ચાઓ ઘણા બહોળા પ્રમાણમાં હોય છે અને કાયમ જ આવક કરતાં જાવક વધુ હોય છે, જેને લઈ કરઝદાર થવું પડે છે. ખર્ચાની કાંઈ પણ વ્યવસ્થા નથી થતી અને ન તો એની આદત હોય છે; પરંતુ વેપારીની નજર તો દૂર સુધી હોય છે અને તેનો ખર્ચો મર્યાદિત થઈ જાય છે અને આવક-જાવક ઉપર કાબૂ ધરાવવાની ટેવ વેપારીને પડી જાય છે અને એટલે જ કંઈ ને કંઈ ખર્ચાઓ કરતાં રકમ બચતી પણ રહે છે અને આ જ કારણે આપણે વેપારીઓને અન્યો કરતાં ખૂશહાલ (સમૃદ્ધ) જોઈએ છીએ, ભલે તેઓનો પહેરવેશ મામૂલી હશે, જો આમ ઓછો ખર્ચ કરવાની ટેવ પડી જશે તો વેપાર છોડી દીધા પછી પણ કાયમની રાહત પ્રાપ્ત થાય છે, મતલબ કે વેપાર દ્વારા મનુષ્યને જીવન પર્યાંત રાહત અને ખૂશહાલી મળી જાય છે.

આજે બધાં જ પરેશાન છે કે તેનો ખર્ચ તેની આવકથી પૂરો થતો નથી, ભલેને તે કેટલો ચે મોટો ખેડૂત કેમ ન હોય કે મોટો પગારદાર કેમ ન હોય. અહિંયા સુધી કે પ્રધાન મંત્રી જ કેમ ન હોય. જોનારને તો એમ ભાસ થાય છે કે તેઓ ઘણા જ ખૂશહાલ છે; પરંતુ ભીતરનો હાલ આપ તેમને જ પૂછો કે, એમના ઉપર રોજ શું ગુઝરે છે ? આવકની કમીથી નહીં; પરંતુ ભરમાર અને બેકાબૂ ખર્ચાઓ હોવાથી, પરંતુ જો આ ક્ષેત્રે ચિંતાવિહોણા મનુષ્યો જોવા મળશે તો માત્ર તે વેપારી વર્તુળમાં જ, જેમનો પોતાનો ખર્ચ તેમના કંટ્રોલમાં હોય અને એટલા માટે જ તેમની વિટંબણાઓ ઓછી છે.

(૪) એક બીજી અજીબ વાત પણ આ તકે કહી દેવી

ઘટે કે ધન-હોલત પોતે તો લાલઘાયક વસ્તુ નથી, પરંતુ એના વડે રાહત અને આરામ મેળવાય છે અને મનુષ્યનો ધન-હોલતથી આશય પણ એ જ હોય છે, પણ બધાં લોકોના હાલાત ઉપર આપ નજર નાખશો તો એકંદરે સુકૂન અને રાહત જો ક્યાંક જોવા મળશે તો તે પણ વેપારી વર્તુળોમાં જ અને તેમાં ય જે જેટલા પ્રમાણમાં વધુ નેક અને અલ્લાહ તઆલાથી ડરવાવાળો હશે તેને બીજાઓથી વિશેષ આરામ પ્રાપ્ત થશે.

(૫) સ્વાભાવિક રીતે ફિલને સંતોષ ત્યારે જ થાય છે, જ્યારે મનુષ્ય પાસે કંઈ ને કંઈ માલ હોય, (આથી માત્ર અલ્લાહવાળાઓને બાકાત રખાય છે). નહિ તો સંતોષ માણસ પાસે શોધવાથી ચ મળશે નહિ અને વેપારી એક એવો શખસ છે કે, પૈસા તેની પાસે તદ્દન ખતમ થઈ જતા નથી, તેને કદાપિ ફૂક અને ફાકાનો સામનો કરવો પડતો નથી. કારણ કે દરેક વખતે તેની પાસે કંઈ ને કંઈ માલ હોય જ છે. અગર ખુદા ન કરે કાંઈ નફો ન પણ થયો તો અસલ મૂડી તો છે જ અને જો કાંઈક ખતરો પણ હશે તો દૂરનો હશે.

(૬) સારો માણસ તે છે જે બીજાઓની નબળી પરિસ્થિતિ વખતે કામમાં આવે. નોકરિયાત વર્ગનો માણસ ભલે ગમે તેટલો મોટો પગાર કેમ ન મેળવતો હોય પણ મહિનાની છેલ્લી તારીખે તો તે દેવાળિયો જ હશે અને આ જ દશા ખેડૂતની છે કે તે ગમે તેટલો મોટો ઝમીનદાર કેમ ન હોય, પણ વરસના અંતે તો એ કંગાળ હશે. એ તો સારું છે કે, પોતાની ખોટી આનને છૂપાવવા તેઓ

ખીજીઓ પાસે સવાલ નથી કરતા અને જ્યારે તેઓની આવી મનોદશા છે તો ખીજીઓની તે શી રીતે મદદ કરી શકવાના હતા અને જો કોઈકના હૃદયમાં ખુદાનો ખોદ થયો તો પણ તે ખીજીઓની મદદ નહીં જ કરી શકશે; પરંતુ આ તકે દિલ ખોલીને મદદ કરનાર વેપારી જ હશે અને કરશે, એ સિવાય ખીજીઓના ખસની વાત પણ નથી. દરેક નેક કામો, સમાજ ઉપયોગી કામો અને દીનના કામોમાં પણ વધુ પડતો લાગ લેનારા વેપારીઓ જ મળશે. શરત માત્ર એટલી જ કે તેમની ગાડી ઉંધી ન ચાલવા માંડે, એટલા માટે દુનિયાનાં સર્વે કારોબારમાં વેપારને જ આ દરજ્જો પ્રાપ્ત થયો છે કે, તે ઈન્સાની હમદર્દીનો નમૂનો બને.

(૭) દીનના કાયદાઓ ઉપર વર્ણવવામાં આવ્યા છે કે, વેપારી શરીઅતની હદ-મર્યાદામાં રહી હરામ અને મકરૂહાતથી બચતો રહી, સારી નિયતે વેપાર કરશે તો કિયામતના દિવસે અશ્વે ઇલાહીના છાંયડા તળે નખીઓની સાથે હશે.

(૮) એક વાત આ પણ છે કે બધી જ મૂડી વેપારમાં લગાવી ક્ષીધા પછી એને હર વખતે તવકકુલ એટલે અદ્દાહ તઆલાની આત ઉપર પૂરતો ભરોસો હોય છે. કારણ કે જો ખરીદાર મળી જશે તો કાયદો થશે અને જો ન મળે તો કાયદો અશ્વે નહિ અને ખરીદનારાઓના દિલો અદ્દાહના કબજામાં છે. એટલા માટે જ એનું દિલ હર વખત દુઆ કરતું રહે છે અને હકતઆલા તરફ મીટ માંડતું રહે છે. જો કોઈનું દિલ અદ્દાહ તરફ લાગેલું ન રહે તો તેને લગાડવું જોઈએ.

(૯) વેપાર ખરેખર એક ઝખરદરત મુબહલ્લ (પરિશ્રમ) છે કે વેપારી પોતે તો આહકોની વાતો, ગુસ્સો, ગાળો સહન કરે છે અને પોતે તેઓને ઇશું કહેતો નથી, જેથી ચારિત્ર્ય સુધરી જાય છે.

(૧૦) વેપાર અભિમાનનો ઇલાજ છે. કારણ કે વેપારીએ ઠરેક વખતે નરમ સ્વભાવ રાખવો જ ઘટે અને ધીરે ધીરે સ્વભાવની નરમી તેની આદત બની જાય છે અને ઘણાંખરાં તે હલાલ કામો જે ધમંડ અને અભિમાનના કારણે થતાં ન હતાં તે થવાં માંડશે.

(૧૧) વેપારી પોતાના વેપારમાં પરોવાયો હોવાના કારણે પરનિંદા તથા બીજા અન્ય ગુનાહોથી વંચિત રહે છે; પરંતુ જૂઠું બોલવામાં સંડોવાનો સંભવ છે, એટલે શક્ય એટલું એથી બચતા રહેવું જોઈએ.

(૧૨) વેપારી ખરા અર્થમાં જ્યારે વેપારી બની જાય છે તો તે ઘણા સારા કર્તવ્યવાળો, ઘણા જ મળતાવડો અને લોકોને કામ આવનારો બની જાય છે. કારણ કે, આહકો સાથે સફવર્તન તથા હસતા મોઢે નરમીથી વર્તવાની ટેવ પડી જાય છે અને જીવન પર્યંત એમાં એ ટેવ રહેવાની જ છે. એટલે જો તે ઈસ્લામના ફરાઈઝનો પણ પાળે હશે તો એક ઉચ્ચ કોટીનો મુસલમાન બની જશે અને જ્યારે તે પોતે પણ બીજાઓથી કામ લે છે તો પોતે પણ એક સરસ કામનો અને લોકોને ફાયદો પહોંચાડનાર ઇન્સાન બની જશે. હદીસ શરીફમાં છે કે, મનુષ્યોમાં સર્વોત્તમ તે છે જે બીજા ઇન્સાનોને ફાયદો પહોંચાડે.



(૧૩) વેપારી કામ કરવાનો આદી (ટેવાયલો) હોય છે, પૈસો પૈસો એકઠો કરનારો હોય છે. એની નજર ચોરી, હરામખોરી, વ્યાજ, લોટરી, ફલશ વગેરે પર હોતી નથી અને તે આ વાતોથી બચી જાય છે. અગર જો જૂઠું ખોલવાથી, ખગાનત કરવાથી અને બીજાઓને ઘોઠો આપવાથી બચી જશે નો તેને નરી હલાલ રોઝી જ મળશે, જે અન્યોએ હાસિલ કરવી ઘણી જ મુશ્કેલ છે.

(૧૪) મોટાભાગે ખોટા કાર્યો, બદમાશી અને અન્ય પ્રકારના શોખ તેઓને જ થાય છે, જેઓ કુરસદ અને નવરાશમાં હોય છે. વેપારી તો હર ઘડી કામમાં અને કામની ધૂનમાં જ લાગેલો હોય છે. એટલે ન એને એ વાતો અને કૃત્યોની કુરસદ હોય છે ન દિલમાં એની ઉમંગો ઉપસ્થિત થાય છે. મુસ્લિમોને મોટાભાગે ઝમીનદારી અને નોકરીઓએ આવાં કૃત્યોમાં ફસાવ્યા છે, એટલા જ માટે આપણે એવાઓને ત્યાં રમતગમ ની વસ્તુઓ અને ચારિત્ર્યને બગાડે એવી કિતાબોની ભરમાર જોઈએ છીએ. કારણ કે આવા લોકોને અમુક ચોક્કસ દિવસ કે સમય સુધી કામ કરવાનું રહે છે. ત્યાર બાદ તેઓ એમનો પોતાનો બચેલો ટાઈમ ગાળવા આવા કૃત્યોનો આશરો લે છે. જો આવા લોકો પણ આ ખાલી ટાઈમને વેપારમાં ઉપયોગે, સાઈડ બિઝનેસ શરૂ કરે તો દીન અને દુનિયાના ફાયદાઓ પામે અને સર્વે બદીઓથી વંચિત રહી દેશ અને કૌમને પવિત્ર બનાવી દે.

વેપારમાં લાગવાથી અને એનો ચસ્કો લાગવાથી રાત-દિન એમાં એવો તો પરોવાયલો રહેશે કે દુનિયાની સર્વે ખુરાઈઓ અને બદીઓથી બચી જશે. જો આપ આપનાં

સગાં-સ્નેહીઓ, દોસ્તો અને બચ્ચાંઓની ભલાઈ ઇચ્છતા હોય તો એમને વેપારની લાઇન ઉપર લગાવી દો.

(૧૫) વેપારમાં ઝખાનની સંભાળ, દરેક વાતની જવાબદારી, હાથનું ચોખ્ખાપણું, લેણુ-દેણુમાં સફાઈ-આબધી વસ્તુઓની મશક થાય છે અને એ વિના બે દિવસ પણ કારોબાર ચાલી શકે તેમ નથી. પછી એ વાતોની આદત પડી જાય છે અને તે હંમેશ માટે એક સારો ઇન્સાન બની જાય છે અને ઇન્સાનિયતની શીખ માટે આ એક આસાન ઉપાય છે.

(૧૬) એવાં તો કયા માં-બાપ હશે જે પોતાની ઔલાદને સારી હાલતમાં જોવા ન ચાહતા હોય; પરંતુ કહેવા-સાંભળવાથી મોટાભાગે કામ નથી બની જતું, બલકે જરૂરત આ વાતની છે કે બદીથી રોકવા અને એની તરફ ખેંચવા માટે કાંઈક આકર્ષણ હોવું જોઈએ અને વેપાર એ માટે સરસ આકર્ષણરૂપ નિવાડી શકે છે. આપ જો ખરી રીતે હાલાતનું નિરીક્ષણ કરશો તો પોતે આ રહસ્ય પામી જશો કે જે વેપારીઓ પેઢીઓથી વેપારના માર્ગે છે, મુસ્લિમ હોય કે ગેર મુસ્લિમ, એમની ઔલાદમાં બીજાઓની ઔલાદ કરતાં બદી ઓછા પ્રમાણમાં નજરે પડશે.

(૧૭) આ તો સૌ સારી પેઠે જાણે છે કે, મુસલમાનોમાં એકતાની સખત જરૂરત છે અને ખરું જોતાં બીજા-દરેક કૌમોમાં આ ગુણ જોવા મળે છે અને ફક્ત તે કૌમમાં આ ગુણ જોવા મળતો નથી જે સમગ્ર જગત માટે હિઠાચતના નમૂનારૂપ છે. આ ઉપર મોટી મોટી તકરીરો થાય

છે, મોટા મોટા લેખો લખાય છે, પણ જોઈએ તેવો અસર થતો નથી. કારણ કે જડને કોઈ પકડતું નથી. એકતા હાસિલ કરવા માટે કયો માર્ગ અપનાવવો જોઈએ અને તે કયો માર્ગ છે જે આ બાબતમાં રુકાવટ બને છે તે જોવાતું નથી. ખરું જોતાં આ માલમ પડે છે કે, અસલ વસ્તુ અને જડ ગર્વ અને અલિમાન છે જે એકતા સ્થાપિત થવા દેતો નથી કારણ કે જ્યારે દરેક શખ્સ પોતાને ઊંચો કરવા ચાહશે અને બીજાની વાત માનવામાં દબાવું પસંદ કરશે નહીં તો એક્કસપણે મતલેહ ઊભો થવાનો જ અને નમ્રતા એવી વસ્તુ છે કે, એથી સંપ અને એકતા અવશ્ય પેદા થઈ શકે છે.

હવે વેપારી ઉપર દષ્ટિ નાંખી જુઓ કે તેનામાં એક મુદત સુધી આજિઝી, નમ્રતાના વર્તનથી અલિમાન તથા ગર્વ એછો થઈ જાય છે અથવા ખતમ થઈ જાય છે. આ જ કારણ છે કે, દરેક શહેરોમાં વેપારીઓની યુનિયનો, સંસ્થાઓ છે અને તે દ્વારા કાર્ય સારું થાય છે. જો સર્વે વેપાર તરફ આકર્ષાય તો ઇત્તિફાક જરૂર પેદા થશે અને પૂરી કૌમમાં શાંતિ વ્યાપી જશે.

(૧૮) ઝઘડા-ફસાદના મુખ્ય કારણો ત્રણ છે. કોધ, અહંબાની અને પરનિહા-ગીબત દુકાનદાર ગુસ્સો દબાવવા અને અપશબ્દો બોલવાથી તો વંચિત રહે જ છે. કારણ કે એવું જો ન કરે તો એની દુકાન ચાલવાની જ નથી અને ગીબત (નિંદા) કરવા માટે વેપારી પાસે સમય હોતો નથી, એટલે દરેક વેપારી જે ખરા અર્થમાં વેપારી છે, એક શાંત જીવન વિતાવનાર માણસ ગણાશે અને હશે.

(૧૯) જૂઠું બોલવું, ઠગણું કે ઘોઠો દેવો, જે વસ્તુ સારી ન હોય તેને સારી બતાવવી, આવા અનેક કુકૃત્યો વેપારીઓમાં પૈદા થઈ જાય છે. આ બાબતો દીનદારીની વિરુદ્ધ હોવા છતાં વેપારને બરબાદ કરનારી છે અને એનાથી તે વેપારી પ્રત્યે શ્રદ્ધા ઓછી થઈ જાય છે અને દિન પ્રતિ-દિન વેપાર મંદ પડતો જાય છે. એક હોશિયાર વેપારી કદી આવી વાતોને પોતાની પાસે લટકવા પણ દેતો નથી.

(૨૦) આજ કાલ દેશ અને કૌમની ઉન્નતિ વેપારની ઉન્નતિ ઉપર અવલંબિત છે. તે લોકો આવકારદાયક છે જેઓ એ ઉન્નતિમાં લાગેલ છે. જે કૌમની કે દેશમાં જેટલા અંશે, જેટલા મોટા પાયા ઉપર કારોબાર, વેપાર-ઉદ્યોગ હશે તેટલા જ પ્રમાણમાં તે દેશ અને કૌમ પૂરી દુનિયામાં ઉચ્ચ હશે. એટલે વેપાર કૌમ તેમ જ દેશની એક સરસ સેવા પણ છે.

### મુસ્લિમોનો વેપાર કેમ ચાલતો નથી

આ પ્રશ્ન ઘણો જ પ્રચલિત છે કે મુસ્લિમો વેપાર કરતા નથી, એને શરમ સમજે છે અને જો કરે છે તો તે ચાલતો નથી. જ્યાં સુધી શરમનો સવાલ છે તો અંબિયા, અવલિયા અને યુઝુર્ગીએ વેપાર કર્યો છે અને જેના કરવા ઉપર ઘણો ઘણો સવાબ પણ મળે છે અને દુનિયામાં પણ એશ-આરામ અને સુખ-ચેન મળે છે, ઈત્તિહાસ મળે છે અને એમાં આર કે શરમ કરવી જોઈએ નહીં. નહિતર સખત મહંમ્મદીનો સામનો કરવો પડશે અને જો કોઈના કહેવા-સાંભળવાથી તે વખતે કંઈક આર કે શરમનો ખ્યાલ આવે



તો એમ માનીને મનમાંથી કાઢી નાંખવું જોઈએ કે એક તો મને હલાલ કમાઈ પ્રાપ્ત થશે અને બીજું એ કે જો ખુદાપાકે મને સારો એવો માલ અર્પણ કર્યો તો, પછી મારી આ જ આર અને શરમ એક હુનર રૂપ ગણવામાં આવશે, જ્યારે માણસ પાસે પૈસા એકત્ર થાય છે તો તેના બધાં હોસ્ત બની જાય છે અને જે શખ્સ હિમ્મત કરી કાર્ય આરંભી દે છે તો થોડાક જ દિવસમાં તેની શરમ પણ ખતમ થઈ જાય છે. બીજાઓ તરક્કી ને ઉન્નતિ કરી રહ્યા છે, જ્યારે આપણે લોકોના કહેવા-સાંભળવામાં આવી જઈ મૂર્ખા બની મહરૂમ બની રહ્યા છીએ. મુંબઈ વગેરેમાં જુઓ કે જ્યાં નોકરીને શરમરૂપ સમજવામાં આવે છે અને વેપારને જ ઈઝત માનવામાં આવે છે. ભલે તે વેપાર નાનો સૂનો કેમ ન હોય. આપણા પોતાના મોટા લાભને લોકોના કહેવાથી છોડી દેવું કેટલું મૂર્ખાઈ ભરેલું કામ છે.

વાસ્તવમાં તો દરેક માણસ વેપાર કરે જ છે, કારણ કે દરેક શખ્સ રૂપિયા-પૈસા વેચી (આપી) કપડાં વગેરે અન્ય જરૂરતની ચીજો ખરીદે છે. અગર કપડાં-અનાજ વગેરે વેચીને જો પૈસા લે તો એમાં ખોટું શું છે અને ફરી વેપાર કાં તો માલનો છે, કાં તો કામનો. મજૂર, નોકરિયાત, ખેડૂત વર્ગ પોતાના કામોનો વેપાર કરે છે. ઝમીનદાર ખૂદની મિલકતો વગેરેના નફા માટે તેનો વેપાર કરે છે અને બેંકાર લોકો, બેરોઝગાર લોકો પોતાના કામોનો વેપાર કરે છે, પરંતુ તેમનો વેપાર ખોટનો છે કે મળતું કાંઈ નથી અથવા નજીવું મળે છે.

અને વેપારમાં કદી બદલામાં માલ મળે છે તો કદી કામ,

કદી વાત અથવા પ્રસંશા તો કદી ખિદમત અને કદી સવાળ. જે શખ્સ કોઈને કાંઈ પણ વસ્તુ આપે છે તો ઉપરોક્ત બદલાઓ પૈકી એક યા અનેકની અપેક્ષા જરૂર રાખે છે. એટલે આ દષ્ટિએ દરેક માણસ વેપારી ઠરે છે. હા, સર્વોત્તમ વેપાર તો તે જ છે કે આખિરતનો બદલો લેવા અને સવાળ તથા રઝાએ ઇલાહી માટે કરવામાં આવે. દુનિયામાં ઉચ્ચ દરજ્જોનો વેપાર તો આ જ છે કે માલ આપો અને માલ લો. જ્યારે આપ કોઈ ને કોઈ વેપાર તો કરતા હોવો જ છો તો પછી સર્વોચ્ચ વેપાર એટલે માલ આપી માલ લેવામાં આર અને શરમ શાની ! આ તો કેટલું સરસ થાય કે દુનિયામાં માલ અને આખિરતમાં સવાળ મળે અને સાથોસાથ દીનના કામો પણ કરતા જાઓ કે વેપાર વધુ સારો બની શકે. પછી દુનિયા પણ મળે અને ઉકળા પણ.

મુસલમાનોને ખુદાએ વેપારી જ બનાવ્યા છે, કારણ કે ઈર્શાદે બારી તઆલા છે :-

إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنْفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ  
بِأَنَّ لَهُمُ الْجَنَّةَ (التوبة)

[અર્થ : બેશક, અલ્લાહ તઆલાએ મુસલમાનોથી એમની જાનો અને માલ ખરીદી લીધા છે, એના બદલામાં કે, એમના માટે જન્નત છે. સૂ. તવબહ]

જ્યારે કે દરેક મુસલમાન આખિરતનો વેપારી છે તો જો દુનિયામાં પણ વેપાર થઈ જાય તો તેની દુનિયા અને

આખિરત એક જેવી બની જાય અને જો બાબકોને નાન-પણથી વેપારની આદત નાંખવામાં આવે તો તેની આરતથા શરમ નીકળી જાય.

મુસલમાનોનો વેપાર ચાલતો નથી એ ખોટી માન્યતા છે, બલકે વેપાર તો મુસલમાનો અને આરબોનું અસલ કામ હતું. ખીજા દેશોમાં અને હિન્દુસ્તાનના મોટા મોટા શહેરોમાં આજે ઘણા ખરા મુસ્લિમો મોટા પાયા ઉપર વેપાર કરે છે. હા, અમુક જગ્યાએ વેપાર નથી ચાલતો તેના કારણો પણ હોય છે, કાં તો તે વેપારી વેપાર કરવાની રીતથી અજાણ હશે, હિસાબમાં કાચો હશે, સ્વભાવે કડક હશે, કે જેથી આહકો જામે નહીં અથવા હદ ઉપરાંત નફો લેતો હશે, દુકાન ઉપર વધુ ખેસતો નહિ હોય અથવા આવક ખરાબર નહિ હોય. વાયદાઓ અને ગંબાનનો પાખંદ નહિ હોય, મૂડી ઓછી હોય તો પણ ધંધામાં અડચણરૂપ બને છે. કોઈ પણ વેપાર એવો તો હોતો નથી કે જેને કોઈ જ ન કરતું હોય, એટલે નવો વેપારી કંઈક અંશે અટવાવાનો તો ખરો જ. ખીજી કૌમોમાં એકતા છે અને તેઓ એક ખીજાઓની મદદ કરે છે, જેથી તેમનું કામ ખરાબર ચાલે છે, પણ દુઃખદ બિના છે કે આવું મુસલમાનોમાં નથી. મુસલમાનો સુસ્ત હોય છે, જોઈએ તેટલી મહેનત કરતા નથી. આ અને આવાં અનેક કારણો વેપારમાં અવરોધરૂપ બને છે.

આજે જ્યારે અનેક જગ્યાઓ ઉપર મુસલમાનોનો વેપાર અદલાહના ફઝલથી ચાલે છે, બલકે વેપાર તો આરબોનો ખાસ મુદ્રાલેખ છે. તદ્ઉપરાંત ખીજે અન્ય



સ્થળોએ પણ મુસ્લિમ વેપારીઓ સારા એવા પ્રમાણમાં છે અને તેમનો વેપાર સરસ ચાલે પણ છે એટલે જો કદી કોઈ મુસલમાનનો વેપાર ન ચાલે તો તેનું કારણ તેમનું મુસલમાન હોવું નથી, પણ ઉપરોક્ત કારણો પૈકીનું યા એવું બીજું કોઈ કારણ હોવું જોઈએ.

હવે હું વિગતવાર વર્ણવું છું કે, મજદૂર બાબતોમાંથી કંઈ કંઈ બાબત અસલ કારણભૂત છે અને એનો શું ઈલાજ છે, જેથી તેનો ઉપાય પણ કંઈક અંશે સમજી શકાશે.

(૧) આ વાતમાં તો લેશમાત્ર શંકાને સ્થાન નથી કે વેપાર કરવાની રીતભાતથી અબાણ હોવું એ વેપાર ન ચાલવાના કારણોમાંથી મુખ્ય કારણ છે. નહિતર મુંબઈ, સુરત, રંગૂન, કાઠિયાવાડ અને દિલ્હી ખાતે વેપાર કરતા મુસ્લિમો સફળ નિવડયા ન હોત. વેપાર કરવાની આવડત અને કળા આ સ્થળોના બાળકોની ગળથૂથીમાં જ જોવા મળે છે. આ રીતે જો બીજી જગ્યાઓએ પણ વેપાર કરવામાં આવે તો બધી મુશ્કેલીઓનો નિવેડો આવી શકે છે. આ ગુણ શીખવાનો એક બીજો સરળ માર્ગ આ પણ છે કે, થોડોક સમય કોઈ વેપારીને ત્યાં નોકરી કરી લેવામાં આવે અથવા માત્ર શીખવા પૂરતું કોઈ વેપારીને ત્યાં થોડોક સમય વિતાવવામાં આવે. મુંબઈ વગેરે શહેરોમાં મોટા મોટા શેઠિયાઓ પોતાના છોકરાઓને નજીવા પગારે બીજાઓને ત્યાં કામ શીખવા રાખે છે. અહિંયા સુધી કે કેટલક વેપારીઓ તો પોતાની મોટી દુકાન હોવા છતાં પોતાના છોકરાંને બીજા વેપારીની દુકાને રાખે છે કે દબાણમાં રહી



સારી પેઠે વેપારની રીત શીખી લે. જે આમ કરવું શક્ય ન હોય તો ફરી પોતે જ વેપાર શરૂ કરી દેવો જોઈએ. કામ કરતાં કરતાં શીખી જશે. આ સૂરતમાં સૌ પ્રથમ કામ શીખવા સુધી, અનુભવ વધતાં સુધી નાના પ્રમાણમાં કામ કરવું જોઈએ અને ધીરે ધીરે વધારતા જવું જોઈએ કે જેથી મૂડી પણ સારી જમા થતી જાય અને અનુભવ પણ પ્રાપ્ત થતો રહે. સંજોગવશાત્, જે કંઈક ખોટ માલમ પડે તો હિસ્મત ન હારવી જોઈએ અને એને વેપાર શીખવા અંગેના ખર્ચના ખાતામાં ગણી લેવું જોઈએ. આ રીતે જ અનુભવ પ્રાપ્ત થાય છે અને સાથેસાથ પોતાના બાળકોને પણ વેપાર શીખવતાં રહેવું જોઈએ. અગર બાળકો સ્કૂલ-મદ્રસે જતાં હોય તો પણ દરરોજ જે થોડો ઘણો એમનો સમય બચે તે પણ આવા કોઈ કાજે વીતે એની કાળજી રાખવી જોઈએ અને તેની વ્યવસ્થા કરી આપવી જોઈએ. જે આમ પણ શક્ય ન હોય તો એમને પોકેટ ખર્ચના જે પૈસા આપવામાં આવે તેને સાચવવા અને તેની સંભાળ રાખવાની દોરવણી આપવામાં આવે અને તેને સમજાવવામાં આવે કે ખર્ચમાં નુકસાન જ નુકસાન છે. તમારી જરૂરતની વસ્તુઓ તો ઘરમાં છે જ, તો પછી એને સાચવવામાં આવે. જ્યારે કંઈક જમા થઈ જાય તો બજારથી પાન વગેરે જે અડોશ-પાડોશના લોકો કે સગાવહાલાઓ મંગાવે તે લાવી તેમને ઘરેથી વેચવા માંડે, પરંતુ જે ભાવે દુકાનેથી એ વસ્તુ મળતી હોય તે જ ભાવે વેચે.

આમ કરતાં એના એકત્ર કરેલ પૈસા વધવા માંડશે અને ફરી માચીસનું એકાદ બંડલ લાવી આપે, સાંજે માચીસ, સવારે બિસ્કિટ વગેરે અને ફરી બટન, સૂરમો,

સાબુ, મેંદી, કાગળ, કલમ, પેન, શાહી, સાદા કવર વગેરે અન્ય જરૂરતની વસ્તુઓ દાવી પોતાના ઘરમાં જ વેચાણ શરૂ કરી દે અને ધીરે ધીરે એમાં પ્રગતિ થતી રહે તો પછી કેરોસીન અને લોટ વગેરે મોટી વસ્તુઓ વધારતા જવું.

જો તમે વિચારશો તો આમાંથી બીજી અન્ય સૂરતો પૈકા થતી રહેશે. સારાંશ કે આ પ્રમાણે પોતાના વહાલ-સોયા બાળકોને વેપારની આંટીઘૂંટીથી પરિચિત કરો અને આમ કરવાથી તેમને કામની આવડત પણ મળશે, આર અને શરમ પણ નીકળી જશે, વેપારનો શોખ પણ વધશે અને એમની પાસે એમની કાંઈક મૂડી પણ જમા થઈ જશે. એાછો ખર્ચ કરવાની ટેવ પડશે અને કાંઈક બચાવી રાખવાની પણ આદત થઈ જવાથી ભવિષ્યમાં જો વેપાર ન પણ કરે તો પણ જીવનપર્યંત રાહત રહેશે.

(૨) બાળકોને હિસાબ શીખવવાની વ્યવસ્થા કરવામાં આવે અને પોતે પણ શીખી લે. હિસાબ ન આવડે તો કોઈ પણ સૂરતે વેપાર ચાલવાનો નથી. વધુ નહીં તો રાત-દિવસમાં માત્ર અડધો કલાક દરરોજ મહેનત કરે તો એકાદ મહિનામાં સારો એવો હિસાબ આવડી જશે અને જ્યારે કામ શરૂ કરી દેશો તો કાંઈ ને કાંઈ હિસાબ કરશે અને ન આવડતો હશે તો શીખવા પ્રેરાશે, એટલે એ માટે સરળ સૂરત આ છે કે પોતે તો કામમાં લાગી જાય અને પોતાના બાળકોને પણ લગાવી દે અને સાથોસાથ હિસાબ શીખવાના પ્રયાસો પણ ચાલુ રાખે.

(૩) આ એક હકીકત છે કે, વેપારમાં સ્વભાવ નરમ હશે

તો જ સફળતા મળશે. જ્યાં સુધી વેપારીની ભાષા, વેપારીની વાણી અને છટા એવી ન હોય કે, જે ગ્રાહક આવે તેનું મન મોહી લે, ત્યાં સુધી વેપાર ચાલી શકવાનો જ નથી અને પડતી તથા નુકસાનની શક્યતા વધુ રહે છે. એટલે જેમ બને તેમ પોતાના સ્વભાવને નરમ બનાવવા પ્રયત્ન કરવો જોઈએ. આમ કરવામાં શરૂ શરૂમાં તો કંઈક મન મારવું પડશે, પરંતુ થોડાક દિવસોમાં સ્વભાવમાં નરમી આવી જશે.

ગ્રાહક સાથે વાત શરૂ કરતાં પહેલાં અને કુરસદના સમયે એ માટે વિચારતા રહેવું જોઈએ કે કેવી રીતે આવનાર ગ્રાહકને આકર્ષી શકાય, તેનું મન મોહી શકાય અને પછી આમ કરવાની પોતામાં ટેવ પાડે અને બાળકોને તો નાનપણથી જ આની ટેવ પાડવી જોઈએ. જ્યારે ઊંચા સાદે કે કડક શબ્દોમાં બોલતા બુદ્ધિ કે તરત તેમને સમજાવીને આવું કરવાથી રોકવા જોઈએ અને નાનપણથી વેપાર કરવાની આદતથી આ વાત આપોઆપ એાછી થઈ જાય છે અને વાસ્તવમાં ખરો મુજબદલ (પરિશ્રમ) છે. આને માટે સખત પ્રયાસ કરવો જોઈએ અને હંમેશા આ વાતની કેશિશ કરવી જોઈએ કે ગ્રાહક માલ જોયા વિના કે વેપારીના સદ્વર્તનથી ખૂશ થયા વિના જાય નહીં. ગ્રાહકને માલ બતાવવામાં જરા ય સુસ્તી કરવી જોઈએ નહીં, ભલે ખરીદનાર માલ લે કે ન લે. કારણ કે અત્યારે જો નહિ પણ લેશે તો બીજીવાર જરૂર લેશે અને ખૂશ થઈને જશે તો વારંવાર આવતો જ રહેશે. ગ્રાહકને આવકાર આપવામાં જરા ય અચકાવવું જોઈએ નહીં અને એનો સવાબ પણ ધણો છે આગળ એક હદીસમાં પણ વર્ણવવામાં આવ્યો છે.



(૪) વેપારીએ વધુ નફો લેવો જાઈએ તો છે, પણ સારું એ છે કે, ઓછા નફે વધુ વેપાર કરવો. વેપારમાં તરછાં માલ વધુ વેચાવામાં છે, કારણ કે જ્યારે માલ વેચાશે તો તે વકરાના પૈસાથી બીજો માલ આવશે અને આમ હેરફેર ચાલતી રહેશે અને જો વધુ નફાની આશાએ માલ પડી રહેવા દેશે તો એટલી વારમાં તો સ્વભાવિક રીતે એ-ત્રણ વાર ઓછા નફે માલ આવ-જા કરીને સારો એવો નફો પણ અપાવશે અને ગ્રાહકો પણ વધશે. તદ્દિપરાંત, દુકાન પ્રખ્યાત થશે અને માર્કેટમાં શાખ કાયમ થશે. ઓછો નફો લેવાના કારણે ગ્રાહકોનો શોખ વધતો જશે. અહિંયા સુધી કે, થોડાક જ દિવસમાં એ દુકાન પ્રખ્યાત થઈ એટલી તો જામી જશે કે વધુ નફો લઈ વેપાર કરવામાં જે આશાએ સેવતો હશે તે કરતાં ય વધુ સારી આવક થઈ જશે અને માલની ખપત સારી એવી વધતી જશે.

મારા મતે વધુ નફો લેવાના આ ચા આનાં જેવાં અન્ય કારણો હોઈ શકે છે : (૧) પોતાનો ખર્ચો વધુ હોય તેને કાઢવાની ફિકર ચિંતા હોય. (૨) નાણુક સ્વભાવને લઈ ગ્રાહકો ઓછા આવે તો તેટલાથી જ પોતાનો ખર્ચો કાઢી લેવાની ફિકરમાં હોય. (૩) માલ જે ખરીદ્યો હોય તે પણ મોંઘો ખરીદ્યો હોય. (૪) માલ વહેલો ન નીકળતો હોય તો પણ નફો વધારવો પડતો હોય.

મુસલમાનોએ પોતાનો ખર્ચ ઘણો જ મર્યાદિત કરી દેવો જોઈએ, કારણ કે વધુ ખર્ચાઓને લઈ મુસીબતમાં સંડોવાવું પડે છે, એટલે ખોટી રસમો તદ્દન બંધ કરી દેવી જોઈએ અને ખર્ચ ત્યાં કરવો જોઈએ જ્યાં દુનિયાનો



જાઈએ ફાયદો હોય અથવા દીનનો લાભ હોય. ખોટા રિવાજોને પાળવામાં નુકસાન જ નુકસાન છે. દેણદાર થવું પડે છે અથવા તો હેરાનગતિ તથા તંગીનો સામનો કરવો પડે છે. કાંઈ નહીં તો એટલા રૂપિયા તો હાથથી નીકળી જ જશે. માત્ર બે-ચાર દિવસની નામના માટે કાયમનું નુકસાન વહોરવું એ તો શાશ્વત્તુ ન જ કહેવાય અને આ બે-ચાર દિવસની નામનાથી જે અભિમાન, ગર્વ પૈદા થાય છે તે ઈન્સાનને દીન અને દુનિયામાં અપમાનિત કરે છે.

સારાંશ કે આપણે લોકોના કહેવા-સાંભળવામાં આવી જઈને મૂર્ખા બની રહ્યા છીએ. લોકોનું કહેવું-સાંભળવું ઘડી ભરતું અને નુકસાન ઉંમર ભરતું; બલકે આ તો આવા રોકટોક કરવાવાળા આપણને આમ કહી ઉલ્લુ બનાવે છે કે આવી રસમો સુદ્ધાં પાળતાં નથી અને આજે કાંઈ નામવરી થઈ પણ ગઈ તો આ પણ સંભવ છે કે આવા ખોટા માર્ગે પૈસો વેડફવાથી કાલે કંગાળ થઈ અપમાનિત થવું પડે અને ત્યારે આવા જ મેણાં મારનાર લોકો આમ પણ કહેશે કે ખુદાએ પૈસો આપ્યો હતો તો ખોટા માર્ગોએ ખચી આ દશાએ પહોંચ્યો, ત્યારે મસ્તી હતી. બધી મસ્તી ઊતરી ગઈ વગેરે વગેરે. એટલે પોતાની કમાઈના નાણાંનો સફ્ટ ઉપયોગ કરવો જોઈએ. પોતાના બાળકોના શિક્ષણ તથા બીજાં અન્ય સારાં કામોમાં લેવો જોઈએ કે જેથી દીન-દુનિયાની લલાઈ નસીબ થાય.

ખર્ચ ઓછો કરવાનો ઉપાય

દુનિયાની જરૂરતો માટે ખર્ચ કરતાં પહેલાં આ ઉપર

વિચારી લેવું જોઈએ કે એ ખર્ચ વિના કામ ચાલશે કે નહીં ? જો વિના ખર્ચ કર્યે કામ ચાલે એમ ન હોય તો પછી એ વિચારવું જોઈએ કે ઓછામાં ઓછે ખર્ચ કેમ કરી ચાલી જશે. આમ જ ખર્ચ કરતા રહેવું જોઈએ. થોડાક દિવસોમાં જ ખર્ચ ઘણો ઓછો થઈ જશે, ભલે તે ખર્ચ પોતાની અંગત જરૂરતનો હોય કે દુકાન અંગેનો. મોટાભાગે આવો વધુ ખર્ચ કરવાની ટેવ નાનપણથી એટલા માટે પડે છે કે માં-બાપ પોતાની ઔલાદ પાસે વગર જરૂરતે ખર્ચ કરાવે છે, આવું ન કરવું જોઈએ. આ તો પોતાની ઔલાદ સાથે દુશ્મની સમાન છે, મુહબ્બત નથી અને આવી ટેવને લઈ ઔલાદને આખી ઉંમર હેરાનગતિ થવાની છે.

બાળકોને નાનપણથી જ પૈસા જમા કરવા અને એને વધારવા અને વેપારનો શોખ તથા તેની તરફીઓ બતાવવા તથા વેપારમાં લગાવવાથી આ ઉણપ કાયમને માટે નીકળી જાય છે. ઉપરાંત ખોટા માર્ગે ખર્ચવાની, કુઝૂલખર્ચ કરવાની ખુરાઈથી નાની વયથી જ સમજૂતી આપી એના મગજમાં ઠસાવવામાં આવે અને સારા ને નેક કામોમાં ખર્ચવાની આદત પાડવી જોઈએ કે, જેથી વગર કારણે પૈસા વાપરવા, ભપકાદાર કપડાં પહેરવા વગેરે ખોટા ખર્ચાઓ અને રસ્તાઓથી અળગા અને વેગળા રહે.

ગ્રાહકો ન આવવાનું બીજું કારણ આ છે કે દુકાનદાર સ્વભાવે કડક હોય. નરમાશથી વાતચીત અને સહનશીલતાની ટેવ બચપણથી નાખવાની જરૂરત છે, નહીં તો અત્યારે એની કોશિશ કરવાની શરૂ કરે. થોડા જ દિવસોના કષ્ટથી અને કેશિશથી આ વાત પૈદા થઈ જાય છે.

મુસ્લિમોના વેપાર ન ચાલવાની વાતો પૈકીની એક વાત આ પણ છે કે વેપારી માલ મોંઘા ખરીદ કરે, એટલે ઢરેકે ઢરેક વેપારીએ બજારમાં મળતી અને વેચાતી વસ્તુઓના ભાવતાલની ખબર રાખવી અવશ્ય જરૂરી છે. જ્યાંથી ઓછા ભાવે વસ્તુ મળે ત્યાંથી જ ખરીદવા કોશિશ કરવી જોઈએ અને આમ ખબર-અંતર કાઢવાથી ઘણીવાર સારો એવો સરતો માલ પણ મળી જાય છે અને તેને બજારના ભાવથી કંઈક ઓછા ભાવે વેચવાથી વહેલો નીકળી પણ જાય છે અને સારો એવો નફો મળી જાય છે.

મુસ્લિમોના વેપાર ન ચાલવાના ઉપરોક્ત કારણો સહિત બીજું એક કારણ આ પણ છે કે, જે કારણે માલની વહેલી તકે ખપત ન થાય અને એના કારણે કદી તો બજાર કરતાં તે વેપારી નફો વધુ લેતો હોય છે. કદી સ્વભાવ કડક રાખવાના કારણે આવું બને છે, જે અંગે આગળ વિગતવાર વર્ણવવામાં આવ્યું છે, પણ કોઈ વખતે દુકાનદારી ન ચાલવાનું કારણ આ પણ હોય છે કે, વેપારી પોતાની દુકાનમાં એવો જ માલ રાખે જેને આહકો પસંદ ન કરતા હોય, જેની ડિમાન્ડ ન હોય, એટલે વેપારીએ આ વાતનો તો ખાસ ખ્યાલ રાખવો જોઈએ કે મારે ત્યાં કયો માલ જલ્દીથી નીકળશે અને કયો માલ પડી રહેશે. કયા માલની લોકોને વધુ જરૂરત છે અને આ સીઝન કયા માલની ખપતની છે, તક જોઈ માલ મંગાવવાથી વહેલો માલ ખપી જાય છે અને માલ વહેલો વહેલો નીકળે એ જ વેપારમાં



સફળતાની નિશાની છે. જેમ અને તેમ માલ વહેલો ખપાવવા પ્રયત્ન કરવો જોઈએ, ભલે નફો નહીં જ કેમ ન મળે.

એક કહેવત છે કે, “દુકાન ખેંચકની છે” એટલે જામીને ખેસવાથી જ દુકાનદારી ચાલે છે. આહકના આવવાનો કોઈ પણ સમય નક્કી હોતો નથી, એટલે દુકાનેથી પળવાર પણ જીવું થવું જોઈએ નહીં. જે વખતે આહકોનો આવવાનો સમય ન હોય ત્યારે પણ કોઈને દુકાન ઉપર ખેસાડીને બહાર ક્યાં જવું હોય તો જવું જોઈએ. કારણ કે આહક જ્યારે દુકાન ઉપર આવે છે અને ત્યાં દુકાનદાર ન હોય તો તેનું મન ખાટું થઈ જાય છે અને બીજી વાર તે આ દુકાન તરફ મોં ફેરવીને જોતો પણ નથી- માત્ર એક મિનિટની ગફલત પણ મોટા નુકસાનનું કારણ બને છે, જે ધ્યાનમાં રાખવું જોઈએ. હા, દીની અથવા સખત દુન્યવી જરૂરત હોય તો પછી દુકાન છોડ્યા વિના છૂટકો નથી.

મુસલમાનોને તો ઘણો આરામ છે. આમ જ ખેતી રહેવા કરતાં કુર્આન મજીદની તિલાવત, ઝિક્ર અને દીની કિતાબો ખાસ કરી મસાઈલની કિતાબો અને વેપારને લગતા મસાઈલની કિતાબો જેમ કે “ખેડિશતી ઝેવર” વગેરેમાં મામલાતની સફાઈ વગેરે કિતાબો આહકો ન હોય એવા સમયે જોતા રહેવું જોઈએ. કાંઈ નહીં તો સારો અને સસ્તો માલ ક્યાંથી અને કઈ તદખીરથી મેળવી શકાશે, આહકોને કેવી રીતે મોહી શકાશે, આકર્ષી શકાશે વગેરે બાબતો ઉપર વિચાર કરતા રહેવું જોઈએ.

આવક અને ખર્ચ બરાબર ન હોવાના કારણો પણ અનેક છે (૧) : ખર્ચ વધુ હોવો, જેમકે ઉપર વર્ણવવામાં



આવ્યું. નોકરો, (કારખાનાઓમાં) કારીગરો ઉપર છાડી મૂકવું અને પોતે લક્ષ્મી ન આપવું આ તો ઘણું જ વિચિત્ર છે. નોકરો પાસે ઉપલબ્ધ કામ લેવું જોઈએ. હિસાબ-કિતાબ, પૈહોટકો પોતાના હાથમાં રાખવો જોઈએ. જો કોઈક વખતે વેચાણનું કામ સોંપવામાં પણ આવે તો તત્કાળ તપાસી લે કે જેથી સંજોગવશાત્ કંઈક નુકસાન પહોંચે તે પણ ઓછું પહોંચે અને નોકરની એક વખત પણ ગરબડ કે ખયાનત માલમ પડે કે તરત જ તેને છુટો કરી દે અને કાં તો આવક ઓછી હોવાનું કારણ આ હોય છે કે, આવક વેચાણ વધુ થવાથી થાય છે અને વેચાણ ત્યારે જ વધારે થવાનું છે જ્યારે ગ્રાહકો વધારે આવશે અને ગ્રાહકો ત્યારે જ વધારે આવશે જ્યારે તેમની સાથે સદ્વર્તન કરવામાં આવશે અને ઓછા નફે ધંધો કરવામાં આવે તેમજ તેમને સારો એવો આવકાર આપવામાં આવે.

વેપારમાં આપેલ વચન ઉપર અમલ કરવો જરૂરી છે. જૂઠું બોલવું, દગો કરવો, ખોટી કસમો ખાવી, માલની એમ છૂપાવવી ગુનાહોના કામો છે અને આપણે તો મુસલમાન છીએ, અદ્લાહ અને તેના રસૂલ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના અહકામોના તાબે છીએ તો આપણે તો એનાથી ઘણું જ બચવું જોઈએ વેપારીઓને સવાબ વેપારમાં ત્યારે જ મળે છે જ્યારે તે આ હરામ અને નાનાઈઝ કૃત્યોથી બચેલો રહે. નહિ તો બેવડો ગુનોહ થશે : એક ગ્રાહકને છેતરવાનો અને બીજો ખુદા અને તેના રસૂલ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના હુકમોની નાફરમાની કરવાનો અને આવું કરવાથી વેપારમાં ખરકત અને તરક્કી પણ નથી થતી. વેપારના ચાલવાનો આધાર ગ્રાહકો ઉપર છે અને ગ્રાહકોના

હુકયો તો અલ્લાહના કબજામાં છે અને અલ્લાહના હુકમોની નાફરમાની કરી સારી આશા રાખવી શરમની વાત છે. વેપારનો આધાર તો વિશ્વાસ અને સાખ ઉપર છે અને આ બંને વસ્તુઓ જ્યાં સુધી ઇમાનદારી ન હશે, હાસિલ થશે નહીં. અત્રે દીન અને દુનિયા બંને સાથોસાથ રહે છે. દીન રહે છે તો વેપાર પણ રહે છે, દીન બગડે છે તો વેપાર પણ નાશ પામે છે.

વેપારમાં મૂડીનો સવાલ પણ અગત્યનો છે, પરંતુ થાક રાખવું જોઈએ કે વેપાર માત્ર પૈસાથી જ નથી થતો, બલકે વેપાર ઇમાનદારી, મહેનત, સસ્તો માલ ખરીદી ઓછા નફે વેચવા અને જરૂરતના સમયે જરૂરતનો અને ગ્રાહકો જેવો માલ માંગે તેવો માલ રાખવા અને આપવાથી તથા સફવર્તન અને ધંધાની જાણકારી ઉપર અવલંબિત છે. કારણ કે ધંધો કરવાનું જાણતો હશે તો જ મૂડીથી લાભ ઉઠાવી શકશે, નહિ તો અસલ મૂડીનો પણ નાશ કરી દેશે.

જો તમે પહેલાં વેપાર કર્યો ન હોય તો પહેલવહેલ મોટી મૂડીથી વેપાર શરૂ કરવો જોઈએ નહીં અને જ્યાં સુધી અનુભવ ન થાય ત્યાં સુધી આમ જ બીજું કંઈ કામ ચાલુ રાખી અનુભવ મેળવવા પ્રયત્ન કરે અથવા નજીવા પૈસાથી કોઈ એવો માલ ખરીદે જેનો નિકાસ તત્કાળ થઈ જાય. એટલે તે માલ સહેલાઈથી ફરેક જગ્યાએ ન મળી શકતો હોય એવો જ માલ શરૂ શરૂમાં વેચે, આવો માલ મહેનત કરી જલદીથી કાઢી નાંખે અને બીજો લાવે અને જો એવા માલનો વેપાર કરવો હોય જે અરસ-પરસની અન્ય દુકાનોએ પણ વેચાઈ છે તો ફરી તમારે મહોલ્લે મહોલ્લે અને

ગલીઓમાં ફરીને એ માલ વેચવો જોઈએ અને આ રીતે અનેકવાર હિરવી ફેરવીને ફરી વેપાર શરૂ કરે. હવે આ તકે આપ એક અનુભવી વેપારી તરીકે વેપાર કરશો. શરૂ શરૂમાં આમ શેરીએ શેરીએ ફરીને વેચવું ભારે તો પડશે, પણ આમાં નાનમની કોઈ વાત નથી. ધંધામાં વળી શરમ શાની ? જે કામમાં દીન અને દુનિયા ખંનેનો લાલ હોય તેમાં આર અને શરમ કરવી સખત બઢનસીબીની વાત કહેવાય. જો ખરી રીતે જોઈએ તો જેને આપ આર સમજો છો તે આર નથી પણ એક ગાર (ખાઈ) છે, જેમાંથી ફરી નીકળવું ઘણું જ મુશ્કેલ છે.

થોડા પૈસે અને નાની મૂડીથી વેપાર કરવા માટે કાં તો આગળ જે ઉપાયો વર્ણવવામાં આવ્યા તેને અપનાવવા જોઈએ. કાં તો આમ કરવું જોઈએ કે વેચાણ માટે જે વેપારી પાસેથી આપ માલ લાવો તેની પાસે કોઈક તમારી વસ્તુ એવી મૂકી દેવી જે તમે માલ લો છો તેના કરતાં કંઈક વધુ કિંમતની હોય અને ધીરે ધીરે મૂકેલ વસ્તુને છોડાવવાની કોશિશ પણ કરતા રહો. જો કેડિટ ઉપર માલ કોઈ વેપારી આપે તો ખંતથી કામ કરી તેના પૈસા ચૂકવતા રહો. આમ કરવાથી તમારી છાપ પણ સારી પડશે અને તમને જેટલો ય માલ જોઈશે તે વેપારી પૂરો પાડશે. આજકાલ મોટા મોટા વેપારીઓ આ પ્રમાણે કરે છે.

મોટી મૂડીથી વેપાર કરવાની લાલસા એટલા માટે થાય છે કે, સડક ઉપર ખેસવું, ગલી ગલીઓમાં ફરવું અથવા માથા ઉપર વજન મૂકી રખડવું-રઝડવું અને લોકોની વાતો તથા મેણાં-ટોણાં સાંભળવા ભારે પડે છે. ખરું જોતાં આ

વસ્તુ ઊંચા ઊંચા હોદ્દાની નોકરીયાતો કરતાં અનેક ગણી સારી છે. દુનિયાનો રિવાજ છે કે જેની પાસે ધન-દૌલત વધુ હશે તેટલી જ લોકો તેની ઇજ્જત કરશે (શરીઅતની દૃષ્ટિએ જો કે આ માન્યતા દર વખતે અને દરેક ઠેકાણે ખરી ઊતરતી નથી.) અને તેને લોકો આહુશે જો તેનું વર્તન કોઈને હાનિકારક નિવડે નહીં તો.

જો આપે વેપાર દ્વારા માલ એકત્ર કર્યો તો દુનિયાની સર્વે ઇજ્જતો અને માન-મર્યાદા તમારી ગુલામ થઈ જશે. આ તો માત્ર થોડાક તંજનગર (સંકુચિત માનસના) લોકોની નજરોમાં થોડાક જ દિવસ માટે ઐજ્જતી સમાન છે, પરંતુ ખરી રીતે ઉન્નતિનો આધાર એના જ ઉપર છે કે મનુષ્ય આવી વાતોની ચિંતામાં ન પડે અને એક વર્ગ ચોક્કસ એવો હશે જે તમારા આ પરિશ્રમની પ્રસંશા કરશે અને તેને ઇજ્જત તથા કદ્રની દૃષ્ટિએ નિહાળશે અને ખરી ઇજ્જત તો તે છે, જે અલ્લાહના નજદીક ઇજ્જત હોય, વેપારમાં હલાલ આવક અને ઈમાનદારીથી આખિરતની ઇજ્જત તથા ખૈરાત-સદકાતથી જન્મતનો એશો-આરામ. આ છે અસલ ઇજ્જત, એટલે આ ખ્યાલને પોતે પણ દિલથી કાઢી નાંખવો જોઈએ અને પોતાની ઔલાદના દિલોમાંથી પણ કાઢી નાંખવો જોઈએ. આજે આવી ખોટી આર અને શરમે આપણને ખરબાદ કર્યા છે.

સારાંશ કે મોટી મૂડી વડે વેપાર કરવાનો ખ્યાલ આવી ખોટી આર (શરમ) અને માન્યતાને આભારી છે અને એટલા માટે જ મન એમ ઇચ્છા કર્યા કરે છે કે, મોટા પાયા ઉપર હું કામકાજ શરૂ કરું, મારી મોટી પેઢી હોય, અનેક નોકરો



હોય તથા એશ-આરામ સહિત સત્તાધીશ બની વેપારમાં અંપલાવું; પરંતુ અનેક એવા બનાવો આપની જાણમાં હશે કે લોકોએ ઘરેણાં, મિઠકતો વગેરે વેચી વેપાર શરૂ કર્યો અને થોડા જ દિવસોમાં દેવાળિયા બની બેઠા.

એટલે આપ નાને સૂનો વેપાર શરૂ કરી ધીરે ધીરે તેમાં પ્રગતિ કરો, જેમકે ઘણા ખરા લોકો કરે છે અને પગથિએ પગથિએ ચઢી ઉપર પહોંચો, ત્યારે જ સફળ નિવડશો અને ત્યારે જ આપ ખરા અર્થમાં એક અનુભવી વેપારી બનશો અને જેટલું ચે મોટું કામ હશે તો તેને ઉપાડી શકશો, કારણ કે વેપારમાં ઈલ્મ, બુદ્ધિ કરતાં અનુભવને મહત્વતા હાસિલ છે. એટલે પહેલાં અનુભવ મેળવવા પ્રયાસ કરો, નહિ તો પૂરી મૂડી રૂબી જશે.

(૯) વેપારીએ કદી પણ હરિક્ષાઈમાં પડવું જોઈએ નહીં, કારણ કે રોઝી તકદીરથી મળે છે. હા, દુકાન માટે એવું સ્થળ શોધવું જરૂરી છે, જ્યાં આવી જ બીજી દુકાનો પણ હોય. એટલે કાપડનો વેપાર કરવો હોય તો આ પણ ધ્યાનમાં રાખવું જોઈએ કે ત્યાં કાપડની દુકાનો હોય અને આવો ખ્યાલ મોટા શહેરોમાં રાખવો જરૂરી છે. કારણ કે આહક એમ માનીને કે ત્યાં મારી મનપસંદ વસ્તુ જો નહિ પણ મળશે તો બીજી તેની પાસે દુકાન છે, ત્યાંથી લઈ લઈશ અને ગામડાઓમાં તો જો નાનું ગામડું હોય તો દુકાન શરૂ કરતાં પહેલાં આ વાતનો ખ્યાલ રાખો કે, હું જે વેપાર કરવા ચાહું છું તે અંગેની દુકાન અત્રે પહેલાંથી કેટલી છે અને જો હું પણ આવી જ દુકાન શરૂ કરીશ તો કેટલા પ્રમાણમાં ચાલશે, સારાંશ કે દરેક વાતનો ખ્યાલ લક્ષમાં લઈ પગલું

ભરવું જોઈએ. તમે જે સ્થળે કામ શરૂ કરવા ઇચ્છો છો ત્યાં અગર તમારા કામ અંગેનો માલ ન મળતો હોય અને આસપાસમાં પણ ન મળતો હોય તો તો તમે ચોક્કસ સફળ નિવડશો અને જો સંલોગવશાત્ હરિક્ષાઈએ કોઈ ઊતરી આવે તો તમે હિમ્મત હારશો નહીં. જ્યાં સુધી નુકસાન ન વેઠવું પડે ખરોખર મુકાબલો કરો અને આવા સમયે જ્યારે નુકસાનનો સંભવ હોય તો હાથ રોકી લેવો અને જ્યારે ખીજો હાથ રોકે, એટલે વેચાણ બંધ કરે કે ફરી આપે વેચાણ શરૂ કરવું, આવી રીતે જ હરિક્ષાઈમાં સફળતા મળશે.

(૧૦) વેપારનો આધાર તવકકુલ, ખુલૂસ અને નેક નિયતી ઉપર છે. ખુદા સિવાય ખીજ કોઈથી મઠ્ઠની આશા ન રાખવી જોઈએ, એના જ ભરોસે કામ કરવું જોઈએ. હા, તમે પોતે ખીજ તમારા ભાઈઓની મઠ્ઠ કરો તો પછી તમારી પણ ખુદાતઆલા મઠ્ઠ કરશે.

(૧૧) વેપારનું કામ ઘણું જ ચુસ્તી અને મહેનતનું છે. જેટલીય મહેનત કરશો ઈન્શાઅલ્લાહ તરફ્ફી થશે. આજ-કાલ આપણે આળસુ બની ગયા છીએ અને એમ જ ઈચ્છીએ છીએ કે કામ ઓછું કરવું પડે અથવા બિલકુલ ન કરવું પડે, નોકર કે કારીગર પાસે કામ કરાવી લઈ પોતે આરામમાં રહેવા માંગીએ છીએ, પરંતુ આ મોટી ભૂલ લેખાશે, જ્યાં સુધી તમે પોતે પોતાના હાથે કામ ન કરશો અને સખત બપ્તો રાખશો નહીં ત્યાં સુધી નુકસાન ચોક્કસ થવાનું જ છે. કારણ કે વેપારમાં જરા સરખી શરતચૂકથી ભારે નુકસાન સહન કરવું પડે છે. વધુ કામ કરવાથી તંદુરુસ્તી અને ખુદ્દિ

વધે છે અને કામ પણ સારું ચાલે છે. બેંક્રી અને કંફેલ વહીવટે તો મુસ્લિમ કૌમનું નખખોદ વાળ્યું છે અને મોટી મોટી સદ્વતનતો પણ ગુમાવી છે અને માલ-મિલકતોનું સત્યાનાશ વાળી આ દુર્દશાએ પહોંચાડી છે, જે આજે આપણે આપણી સગી આંખે નિહાળી રહ્યા છીએ. એટલે આપણે પોતે પણ સખત મહેનત કરવી જોઈએ અને બીજાઓને પણ મહેનત કરવા માટે પ્રોત્સાહન અને શોખ દેવાડવો જોઈએ.

(૧૨) વેપાર ન ચાલવાનું મુખ્ય કારણ દગો, જૂઠું બોલવું અને ઘોઠો આપવો તથા ખોટી કસમો ખાવી અને દીનની વાતો-ઝકાત વગેરે અદા કરવાથી ગાફિલ રહેવું છે અને નમાઝ, રોઝા તથા દીનની વાતો બીજાઓને ન બતાવવું પણ શામેલ છે. એટલા માટે જ એક વેપારીને દીનની વાતોની જાણકારી હોવી જરૂરી છે અને સાથોસાથ ખરીદારોને પણ દીનની તરગીબ આપવી જરૂરી છે કારણ કે પૂર્વજોમાં અને સહાબોએ (રફિ.)માં વેપાર કરવાની સાથે દીનનો વેપાર, દીન ફેલાવીને કરવાનો તરીકો આપણે હદીસની કિતાબોમાં જોઈ શકીએ છીએ. આમ કરવાથી ઘણી જ ખરકત થાય છે અને આખિરતનો સવાબ પણ ઘણો મળે છે.

એક મુસલમાનનો વેપાર બન્ને જહાનનો વેપાર છે અને મુસલમાનની નજર જાહેરી સખખોથી વધુ રૂહાની અને વાસ્તવિક સખખો ઉપર હોવી જોઈએ અને આ જ એક અગત્યની વસ્તુ મુસ્લિમ વેપારીને બીજાઓથી જુદા પાડી દે છે, એટલે આ વસ્તુ ફક્ત મુસલમાનો પાસે જ મળશે અને એનાથી જ મુસલમાનોના વેપારને ચાર ચાંદ લાગશે.

અને તે ગેર મુસ્લિમોથી આગળ વધી જશે. નહિ તો નેક કામોને છોડવાની નહૂસત જાહેરમાં પણ હાનિકારક છે અને ફિલને એન કે સુખ નથી મળવા દેતી. જો આ વાતની ખાતરી કરવી હોય તો કરી લો કે એક મોટામાં મોટો ગેર મુસ્લિમ વેપારી પણ સંતોષકારક જીવનથી મહડૂમ હશે. ભલે, જાહેરમાં તે ગમે તેટલો કુશળ કેમ ન નજર આવતો હોય. એટલા માટે જ એક મુસ્લિમનો વેપાર ડબલ વેપાર બેખાચ છે. દુનિયાનો વેપાર અને આખિરતનો વેપાર અને ખરેખર મુસ્લિમ વેપારી જ સંતોષનું જીવન જીવી શકે છે અને તેન જ સંતોષ મળી શકે છે.

### સૂચનાઓ—હિદાયતો

છેવટમાં થોડીક સૂચનાઓ—હિદાયતો વર્ણવવામાં આવે છે. એના ઉપર અમલ કરવાથી ઇન્શાઅલ્લાહ ઘણું ફાયદો થશે. અનુભવી અને ખંતીલા વેપારીઓને મળી પોતાના વિચારોની આપ લે કરવાથી અને કુરસદના સમયે વિચારતા રહેવાથી આપને ઘણી ખરી કામની વાતો જાણવા મળશે. અત્રે ટૂંકાણમાં અમુક વાતો રજૂ કરવામાં આવે છે. એ પણ ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ :

(૧) સર્વ પ્રથમ “એહિશતી ઝેવર” વગેરેમાં વર્ણવેલ વેપારના મસાઈલ યાદ કરવામાં આવે અને ફરી કોઈ વેપારીને ત્યાં મોકરી કરી કામ શીખવામાં આવે.

(૨) વેપાર મોટી મૂડીથી શરૂ કરવામાં ન આવે. કામ શીખી લીધા પછી પણ શરૂઆત નાની મૂડીથી જ કરવામાં



આવે કે જેથી જો કઠાચ, કઠી નુકસાન ઉઠાવવું પણ પડે તો ખમી શકાય એટલું જ હોય, ધીમે ધીમે તેમાં પ્રગતિ થતી રહે, પહેલાં પહેલાં હરી ફરીને વેપાર કરવામાં વધુ લાભ છે અને જે શખ્સ ધીમે ધીમે પોતાના હાથે અને પોતાના વેપાર દ્વારા કમાયલા નાણાંથી વેપાર શરૂ કરશે એટલે મોટા પાયા ઉપર કામ ઉપાડશે તો કદાપી નિષ્ફળ નિવડવાનો નથી. કારણ કે તે અનુભવી હોવાને લઈ નુકસાન ન ઉઠાવશે.

(૩) તે જ માલનો વેપાર કરવો જોઈએ, જેની જરૂરત પણ વધારે હોય અને વેચાતો પણ વધારે હોય.

(૪) જાણકારોને પૂછી પૂછી અને શોધખોળ અને કોશિશ કરી એવી જગ્યાએથી માલ ખરીદવામાં આવે જ્યાંથી ઘણો જ સસ્તો પડતો હોય કે જેથી તમે તમારો નફો લગાવો તો બજારમાં મળતા ભાવ કરતાં ય ઓછા ભાવે ગ્રાહકને પડે અથવા તેટલા જ ભાવે પડે.

(૫) માલ જેમ અને તેમ જલદી ખપાવવા પ્રયત્ન કરવો જોઈએ. વધુ નફાની આશાએ માલને રોકી રાખવું વેપારી લાઇનના સિદ્ધાંતોની વિરુદ્ધ છે. ઓછા નફે જલદી વેચી નાખવું વધુ નફાની આશાએ રોકી રાખવા કરતાં બહેતર છે કે, જેથી તે માલની આવેલ કિંમતથી બીજો માલ ખરીદ કરવામાં આવે અને તેનાથી નફો હાસિલ કરવામાં આવે, કારણ કે એકંદરે નફો આ સૂરતમાં રોકી રાખવાની સૂરત કરતાં ય વધુ મળશે. તદ્દુપરાંત ખરીદારો તમારાથી ખૂશ થશે અને બજારમાં સારી છાપ પડશે, બલકે જો એકાદ વખત વગર નફે અસલ કિંમતે પણ માલ

વેચી દેશે તો તે પૈસાથી બીજો માલ લાવશે તો તેમાં નફો મળી જશે અને માલ રોકી રાખવાથી તો આમ કરવું બેહતર છે, કારણ કે એમ કરવાથી ગ્રાહકી તો બંધાશે.

(૬) સૂર્યોદય પહેલાં દુકાન ખોલવામાં આવે, કારણ કે આ વખત રોકી વહેંચવાનો છે, એમાં ખાસ અસર થાય છે અને જો આ સમયે ખરીદારો ન આવે તો આપણા દીની કામો જેમ કે તિલાવત, વઝીફા, મસાઈલની કિતાબોનું વાંચન વગેરેમાં લાગવું જોઈએ.

(૭) બનતા સુધી કરઝ કરવું જોઈએ નહીં અને જો ના—છૂટકે લેવું પડે તો એટલું જ લેા જેટલાનો દુકાનમાં માલ હોય અને જેમ બને તેમ જલદીથી અદા કરી દેવામાં આવે.

(૮) માલ આવ્યા પછી તેનો હિસાબ લગાવી દરેક વસ્તુ પર ઇશારામાં (સાંકેતિક ભાષામાં) તેની કિંમત લખી લેવામાં આવે, જેને બીજો કોઈ સમજી શકે નહીં.

(૯) ખાતાવહી અને રોજમેળ લખવાનું કામ કોઈ બાણકાર પાસે શીખી લેવું જોઈએ, ઘણું એછા મુસલમાનો આ કામ જાણે છે. પણ દરેક વેપારી માટે એનું જાણવું ઘણું જ જરૂરી છે. દરરોજ આવક—ઋવકનો હિસાબ ચોપ—ડાઓમાં લખવો આવશ્યક છે.

(૧૦) રાત્રે દુકાનેથી ઉઠતાં પહેલાં ખાતાવહી પૂરી રીતે લખીને જ ઉઠવું જોઈએ.

(૧૧) એક ચોષડામાં દરરોજ હરેક માલનો જે વેપાર

થાય તે નોંધવામાં આવે અને અઠવાડિયે એને ખરીદેલ પૈસાની સાથે સરખાવી અંદાજ કાઢવામાં આવે અથવા કોઈ એક માલની નોંધ રાખી તેની તપાસ કરવામાં આવે. જેમ કે એક ગુણુ ઘઉં આટલામાં આવ્યા હતા અને આટલામાં ગયા તો નફો શું રહ્યો ? આમ કરવાથી સહેલાઈથી અંદાજો નીકળી આવશે અને વેપારમાં કેટલો નફો મળે છે તે પણ જાણી શકાશે.

(૧૨) દુકાનદારે જેટલો ય સમય ખાલી મળે તેમાં મગહથી કિતાબો વાંચવાનો ખાસ પ્રબંધ રાખવો જોઈએ અને સારો તેમજ સરસ તથા સસ્તો માલ મેળવવા અને ગ્રાહકો કેમ કરી વધે એ માટે યુક્તિઓ વિચારતા રહેવું જોઈએ.

(૧૩) દુકાન ઉપર નકામી લીડ ન થવા દેવી જોઈએ, તેમજ કોઈ સાથે પણ હસી, મશકરીનો વહેવાર રાખવો જોઈએ નહીં. માત્ર કામની વાતો જ નરમ લહેજમાં કરવામાં આવે, લડાઈ-ઝઘડો કદી કરવામાં ન આવે.

(૧૪) દુકાન એવી જગ્યાએ લેવામાં આવે જ્યાં એ વસ્તુના ખરીદારોનો ગુઝર હોય.

(૧૫) જે દુકાન એકવાર લઈ લીધી તો ફરી તેને બદલવામાં ન આવે, કારણ કે ગ્રાહક ફરી ખીજવાર ત્યાં જ આવશે અને જો ત્યાં તમારી દુકાન ન હશે તો પછી તે પૂછશે નહીં; બલકે ખીજ દુકાનેથી માલ ખરીદી લેશે. એટલે શરૂમાં દુકાન લેતી વેળા જ સરસ મોકાની જગ્યા શોધીને લેવી જોઈએ.

(૧૬) જ્યારે કોઈ ખરીદાર પાડોશની દુકાને આવે ત્યારથી તેના ઉપર નજર રાખવી જોઈએ અને વિચાર કરવો જોઈએ કે એણે બાબુની દુકાનેથી શા કારણે માલ નથી ખરીદ્યો, તે શિકાયત તમારે ત્યાં ન થાય તે વાતનો ખ્યાલ રાખવો જોઈએ.

(૧૭) ખરીદાર સાથે ઘણા જ સદ્વર્તનથી વર્તવું જોઈએ. અહિંયા સુધી કે એકવાર તમારે ત્યાં આવ્યા પછી અનેકવાર આવવા પ્રેરાય અને કોઈ આહક વારંવાર આવતો હોય તો તેની, તેના ઘરવાળાઓની ખૈર-ખૈરિયત, ઘરખારના હાલાત અને તેમના હાયક કામકાજ અંગે પૂછતા રહો અને શક્ય એટલા પ્રમાણમાં કરી પણ આપો તથા શક્ય એટલી સહાય કરો, મોટો આહક હોય તો પાન-ચાહ વગેરેની સલાહ પણ કરો અને તેની દરેક વાત હસ્તા મોઢે સાંભળો-લલે, તમને અણુગમતી પણ કેમ ન હોય, બલકે અણુગમાનો તેને અણુસાર સુધાં થવા ન દો. જવાબ આપવા હાયક વાતનો નરમાશથી સારો જવાબ આપો અને જો તેમની વાત ગેરવ્યાજબી હોય તો ખૂબસૂરત રીતે તેને ટાળી દો. વાતચીતની ટાણે નમ્રતાથી પેશ આવો, જેથી એકવારમાં જ તે મોહી જાય, જો કોઈ વાત માટે નકારમાં જવાબ આપવો પડે તો એ રીતે જવાબ આપો કે તેને ખોટું લાગવાને બદલે ખૂશી થાય અને તે પોતે જ શરમાઈ જાય, શરૂ શરૂમાં આ વાતો મન વાળીને કરવી પડશે, પણ થોડા જ દિવસના પરિશ્રમે સરળતાથી આપમેળે થવા માંડશે.

(૧૮) વેપારીએ આહકનું મોટું જોઈ અંદાજે લગાવી દેવો જોઈએ કે આ આહક સસ્તી વસ્તુ પસંદ કરશે કે



ભારેમાંની. જો સસ્તી વસ્તુ લેનાર માલમ પડે તો પહેલાં તેને ભારેમાંની વસ્તુ ખતાવે અને પછી એથી હલકી, પછી એથી ઉતરતી અને જો આહક મોંઘી વસ્તુ ખરીદે એમ લાગે તો પ્રથમ હલકામાંની વસ્તુ ખતાવે, પછી તેનાથી ચઢિયાતી ખતાવતો જાય. જ્યારે કોઈ વસ્તુ આહકને સારી રીતે પસંદ આવી ગઈ તો પછી એનાથી સારી એવી કિંમત પણ મળી જશે. સારાંશ કે ખરીદારને તેની મનપસંદનો માલ તેનો શોખ વધારી ધીરજથી દેખાડવાથી ફાયદો થાય છે એટલે ઉપરોક્ત ખતાવેલ રીતને અમલમાં લાવવી જોઈએ.

(૧૯) ખબરના ભાવતાલનો હંમેશા જ્યાલ રાખતા રહો કે જેથી આહક ખબર કરતાં તમારે ત્યાં વધારે ભાવ સાંભળી મન કડવું ન કરી બેસે અને ન તો આપને પોતાને ખબર કરતાં વધુ ઓછો ભાવ ખતાવી નુકસાન વેઠવું પડે.

(૨૦) માલ દેખાડતી વેળા કુરતી અને કુશળતા ઢાખવવી જોઈએ. અહિંયા સુધી કે ખરીદનાર એમ સમજે કે હું આ વેપારીનો માલ જોઉં છું એ મારું એહસાન છે એના ઉપર, ભલે તે ખરીદાર માલ ખરીદે કે ન ખરીદે. કારણ કે જો તે અત્યારે નહીં ખરીદશે તો બીજીવાર આવશે તો ઉપર, ખરીદશે. એટલે તેની સાથે વર્તવામાં સુસ્તી કે ભાર આવવા દેવો નહીં.

(૨૧) આહકના સ્વભાવનો અંદાજો કાઢવો એક વેપારી માટે ખડો જ જરૂરી છે કે તે ફરી તેના સ્વભાવને નજર સમક્ષ રાખી તેની સાથે તે મુજબનું વર્તન કરી શકે અને મામલો તદ્દન સાફ રાખવો જોઈએ કે પાછળથી કોઈ લડાઈ-ઝઘડાની

વાત ઉપસ્થિત ન થાય અને જો ખુદા ન કરે, ઝઘડાની નોખત આવી લાગે તો ભલે કંઈ વેઠવું પડે, પણ ધીરજ અને નરમાશથી એને પતાવી દે, પણ કોઈ સાથે સખત શબ્દોમાં કે અપ શબ્દોથી કદી વર્તવું જોઈએ નહીં. જો આમ નહીં કરશે તો તમે ઝઘડાળુ તરીકે પ્રખ્યાત થઈ જશો અને ગ્રાહકો આવવા બંધ થઈ જશે. કંઈ નહીં તો આ એક ગ્રાહક એ ફરીવાર નહીં જ આવે અને વેપારી માટે આ એક મોટી ઘટના રૂપે લેખાવું જોઈએ.

(૨૨) પોતાની દુકાનનો એક જ ભાવ રાખવો એ પ્રથા મોટી દુકાનોએ ઘણી જ લાભદાયી નિવડશે. જો કે શરૂ શરૂમાં કંઈક મુશ્કેલી ઉઠાવવી પડશે. પણ પછી તો કાયમને માટે રાહત જ રાહત રહેશે. જો કોઈ ગ્રાહક એવો આવડ કરે કે જોઈ કરી આપો તો તેને નરમાશથી આમ કહી દેવું જોઈએ કે જો બીજી કોઈ દુકાને આથી જોઈ લાવે મળે તો લઈ લેજો, નહીં તો પછી મારે ત્યાંથી લેશો અને જો મોટી દુકાન ન હોય તો તે જગ્યાના રિવાજને જોઈ દરેક વસ્તુનો ભાવ રાખો.

(૨૩) માલમાં કંઈક ઉણપ હોય તો તેને ખોલીને ખતાવી દેવું જોઈએ, નહીં તો આટલું તો જરૂર કહી દેવું જોઈએ કે, “આ માલ છે, સારો કે નરસો આપની સામે છે, જોઈ લો અને પસંદ આવે તો લઈ જાઓ.” આમ કરવાથી ઘોડો આપવાના ગુનાહથી પણ બચી જશે અને ગ્રાહકો પ્રત્યે તમારો વિશ્વાસ બાકી રહેશે.

(૨૪) બનતા સુધી ઉધાર આપવું જોઈએ નહીં, કારણ

કે આ સમય ઘણો જ નાણુક છે અને જો વિશ્વાસ હોય ને આપવામાં આવે તો સમય નક્કી કરી આપવામાં આવે અને તરત નોંધી લેવામાં આવે અને નક્કી કરેલ સમયે જો આપી શકે એવી પરિસ્થિતિ ન હોય તો તેને થોડાક દિવસની હજી વધુ મુદત આપવામાં આવે, આમ કરવાથી સવાબ મળશે.

(૨૫) જે વસ્તુનું ખરીદ-વેચાણ અથવા તેનો વપરાશ નાબૂદ હોય તે વેચવાનો પ્રયત્ન કરવો જોઈએ નહીં, કારણ કે તેની હરામ કિંમતનો એક ચૈસો પણ ખર્ચાની પૈદા કરશે.

(૨૬) પોતાના માલની એટલી બધી પ્રશંસા કરી ન કરવી જોઈએ જેટલી તારીફ અને પૂખીઓ એ માલમાં ન હોય. આમાં થોડો અને અવિશ્વાસ થાય છે.

(૨૭) ગ્રાહકો સમક્ષ જૂઠું ન બોલવું જોઈએ. તેમને છેતરવાનો પ્રયાસ ન કરવો જોઈએ અને કસમ તો કદાપિ ખાવી જોઈએ જ નહીં, ન સાચી, ન જૂઠી કે બેથી ન તો શુનોહ થાય અને ન તો ખરકત ખતમ થઈ જાય, કારણ કે મુસ્લિમ વેપારીએ બહેરી લાલ કરતાં રૂહાની લાલનો વધુ ખ્યાલ રાખવો જોઈએ અને એક મુસ્લિમ વેપારીની ખરી મતા તો અખિરતનો નફો જ હોવી જોઈએ.

(૨૮) ખોટા સિદ્ધા ન આપો અને સ્વીકારો પણ નહીં. જો ભૂલમાં કોઈની પાસેથી ખાવી જાય તો તેને ફૂવામાં નાંખી દેવા જોઈએ, કાં તો તેને એવી બીજી કોઈ જગ્યાએ નાંખી દેવા જોઈએ જ્યાંથી બીજો કોઈ ઉપાડી ગેરલાલ ન ઉઠાવે,

કારણ કે જો બીજા કોઈને આપ્યા તો ઘોડો થશે અને તે બીજા કોઈને આપશે તો એ જ્યાં સુધી ચાલશે ત્યાં સુધી તમે પણ ગુનેહગાર થશો. એટલે એનો નાશ જ હિતાવહ છે.

(૨૬) કઢાપી માલ એવાને ન વેચવો. જોઈએ કે તે એને ગુનાહના કામમાં લાવે, કારણ કે આવું કરવું તેના હરામ અને ગુનાહના કામમાં સહાયરૂપ થવા સમાન છે.

(૩૦) માલ ખરીદતી વેળા મુસ્લિમોને મદદ કરવાની નિયત રાખે અને નફો લેતી વેળા પોતાના બાલ-બચ્ચાંઓ, સગાંસ્નેહીઓ તથા ગરીબોની સહાયની નિયત જરૂર રાખે જેથી તે વેપાર ઇમાદતના દરજ્જામાં થઈ જાય અને ઇમાદતનો સવાબ મળે.

(૩૧) વેપારીએ વેપારમાં એટલું બધું તદ્દલીન તો ન જ થવું જોઈએ કે નમાઝ, રોઝા, હજ્જ, ઝકાત, તિલાવતે કુર્આન, મસ્જિદ અને દીની કિતાબોના વાંચનથી તદ્દન ગાફિલ બની જાય. વેપારીએ વચ્ચળના જલ્સાઓ તથા ખુઝુર્ગોની સોહબતમાં પણ જતા રહેવું જોઈએ અને સાથો-સાથ દીન દુરુસ્ત કરવાની યુક્તિઓ પણ કરતા રહે કે ખરા અર્થમાં વેપાર તો એ જ છે. આપણા પૂર્વજો વેપારની સાથોસાથ દીન પણ ફેલાવતા હતા, જેથી દુનિયાના માલમાં ખરકત અને દીનદારીમાં કુવ્વત તથા દીનની ઇશાઅત થતી હતી. આપણે પણ આમ જ કરવું જોઈએ કે ખરીદારોને દીનની વાતો પણ બતાવતા રહીએ, કારણ કે ઇસ્લામનો દરેક અનુયાયી એક મુખદિલ્લગ છે.

(૩૨) જે જે બાબતોનું ઉપર વર્ણન કરવામાં આવ્યું,



વેપાર ન ચાલવા બાબત કે તેના ઉપાયો બતાવવામાં આવ્યા તેનો ખ્યાલ અવશ્ય રાખવો જોઈએ. ખાસ કરી ઉરિક્ષાઈના કાયદાઓમાં જરા ય શરતચૂક થવી જોઈએ નહીં.

(૩૩) દુકાનની સફાઈની અને ગોઠવણની ખાસ વ્યવસ્થા રાખે, બલકે એવી રીતે ગોઠવણ કરે કે જેથી થોડા માલ ઘણો દેખાવ, કારણ કે આજકાલ આનો આહકો ઉપર સારો પ્રભાવ પડે છે.

(૩૪) દરેક માલને કાગળ વગેરેમાં સારી રીતે પેક કરીને આપવો જોઈએ.

(૩૫) માલ ખરીદી કરી લીધા પછી જો ભાવ પડી જાય તો એ સસ્તો માલ ખરીદ કરી આગલા ખરીદેલ માલમાં મેળવી દે અને ખોટ આ રીતે ઓછી કરે અને જો બીજો નવો મેળવવાનો માલ ખરીદવા માટે પૈસા ન હોય તો સહન કરે અને જો એથી ય વધુ ભાવ પડવા માંડે અને વધુ ખોટનો સંભવ હોય તો લીધેલ માલ સસ્તા ભાવે કાઢી નાંખે કે જેથી મોટી ખોટ ખમવી ન પડે અને આ જે થોડી-ઘણી રકમ આવે એથી નવો માલ લઈ વેપાર ચાલુ રાખે.

(૩૬) દુકાનદારી અને વેપારના સફળ થવાનો આધાર માત્ર એ વસ્તુ ઇમાનદારી અને જાત મહેનત ઉપર અવલંબિત છે. જો આમાં જરા ય ખામી આવે કે તરછી ખંધ અને પડતી શરૂ થઈ જશે અને આ ખંને વાતો જેટલી વધુ હશે એટલી જ વધારે તરછી થશે અને જો શરૂ શરૂમાં પ્રગતિની ગતિ ધીમી અને મંદ પ્રણ હોય તો નિરસ થવું

જોઈએ નહીં. કારણ કે, પ્રખ્યાત થતાં અને અનુભવ આવતાં ઠરેરાજ તરફની વધતી જશે અને એક દિવસ ઈન્શાઅલ્લાહ એવો આવશે કે આપ આપની મિસાલ શોધશે તો ય મળશે નહીં.

(૩૭) જો કોઈને માલ કે રકમ આપવાનો વાચદો કર્યો હોય અને તે મુજબ અઠાયગી કરવામાં ન આવે તો વાચદા ખિલાફીનો ગુનોહ લાગુ પડશે. આ વસ્તુ બજારમાં વેપારીની સાખ ખરાબ કરી દે છે અને એ પછી માલ મળવો પણ મુશ્કેલ પડી જાય છે. તેમજ ગ્રાહકો પણ સ્વાભાવિક રીતે એાછા થઈ જાય છે અને આમ કરવાથી ધીમે ધીમે કામ ખતમ અને બંધ પડી જાય છે. કારણ કે જો માલ અને પૈસો નહીં પણ હશે અને સાખ હશે તો એનાથી જોઈએ એટલો માલ કેડિટ ઉપર મેળવી નફો ઉઠાવી શકો છો. આને માટે પ્રયાસો ચાલુ જ રાખવા જોઈએ, કેમ કે વેપારનો ખરો મર્મ આમાં જ છે.

(૩૮) વ્યાજે નાણાં લેવાથી વેપારમાં ઘણી બેખરકતી થાય છે. ભલે તે બેંકનું વ્યાજ હોય કે બીજા કોઈનું અને ગુનોહ થશે તથા મહેનત અકારત જશે એ તો વધારામાં. ઉપરાંત, વ્યાજે લીધેલા નાણાં પોતાના પાક માલમાં મેળવવાથી પૂરા માલમાં અપવિત્રતા અને મલિનતા પ્રસરી જાય છે. જો કે બેંક મારફતે એક હજાર લગાવી દસ હજારનો માલ લઈ શકાય છે અને વેપાર મોટા પાયા ઉપર કરી શકાય છે, પણ અનુભવથી આ સ્પષ્ટ તરી આવે છે કે, આ ગુનાહવાળાઓને તે સંતોષનું જીવન અને રિઝક નથી હાસિલ થતું જે વ્યાજના નાણાંના ઉપયોગથી બચનારને

પ્રાપ્ત થાય છે, કારણ કે મનુષ્યનો મુખ્ય હેતુ માલ નથી હોતો, પણ સંતોષ અને હલાલ તથા પવિત્ર રિઝક મેળવવાનો હોય છે.

(૩૯) મજદૂર સઘળી હદીસો અને આયતોથી આપે અંઢાઝો લગાવી લીધો હશે કે, હલાલ, પવિત્ર, ખરકતવાંત, સર્વશ્રેષ્ઠ, સર્વોત્તમ અને મુસ્લિમોની શાનને શોભે એવું રિઝક એ ખરેખર વેપારનો જ માલ છે, પણ હવે એને હલાલ તથા પાક રાખવો, ન રાખવો તમારા બસની વાત છે. જો ઇર્ષા અને લાલચ આંધળો ન કરી આપે તો વેપારના મસાઈદા અને અહકામ અનુસાર કામ થાય. જૂઠું, ઘોકો, ફરેબ, ભેળસેળ, માપતોલમાં ઓછપ વગેરેથી પાક હોય, ખેરાત અને ઝકાત આપવામાં આવે અને સિદ્દાંત સાથે વેપાર કરવામાં આવે તો આ વાતો દુનિયા અને આખિરત બન્નેમાં એવા ઉચ્ચ ઉચ્ચ દરબનું કારણ બને છે કે બીજો કોઈ ત્યાં ભાગ્યે જ પહોંચી શકે છે. જો આપ પોતાના બાળકોને આ નાનકડી, પણ અતિ ઉપયોગી કિતાબના લેખો સંલગ્નતા રહેશે અને સાથોસાથ દીન તથા દીયાનતદારી સાથે કામ કરનારના હાલાત બતાવતા રહેશે તો બચપણથી જ વેપારનો સારો એવો શોખ પૈદા થઈ જશે અને ઠીક સમયે અને ઉચિત રીતે તેઓ વેપારને અપનાવી લેશે.

(૪૦) એક વાત સારી પેઠે સમજી લેવી જોઈએ કે આપણે મુસલમાન છીએ અને આપણો સ્વભાવ ઇસ્લામી સ્વભાવ છે. જેમ કે શાહી નાઝુક મિઝાજના લોકો માટે જરા સરખી દુર્ગંધ તેમનું મગજ ફાડી નાંખે છે, તેમને ખેંચેન કરી દે છે અને તેમને મામૂલી, ન જેવા લોકો

અથવા ગંદગીમાં કામ કરનાર લોકો સાથે સરખાવવા સખત ભૂલ ભરેલ બિના છે અને તેમના માટે આવે અભિપ્રાય બાંધવો તેમને નાશ કરવાની યોજના સમાન છે. આ જ રીતે ઘરેક પ્રકારનો ગુનોહ લલે તે ઘોડો હોય કે ફરેબ, વ્યાજ હોય કે બુગાર, જૂઠ હોય કે પોતાના માલનો ઢાંકપિછોડો. અથવા માપ-તોલમાં કમી હોય કે ભેળસેળ કરવું—આ બધું આપણા શાહી દીની મિઝાજ તથા આપણા કારોબાર માટે વિનાશકારી છે.

અદલાહ તઆલા મુસ્લિમોને બેવડો વેપાર અને સંતોષનું ભવન તથા પાક રોઝીની તવફીક અતા કરે, આમીન !

◆જીજીજી:જીજીજી◆

◆ સમાપ્ત ◆

◆◆◆:◆◆◆◆◆